غوری

کچھ نہیں سے سب کچھ

سلیم غوری

(Founder, CEO Netsol Technologies)

میری ساری زندگی کا تجربہ یہ ہے کہ اگر کوئی اچھی نیت، پورے جذبے
اور محنت کے ساتھ کام کرے تو ساری کائنات آپ کا ساتھ دیتی ہے۔

غوری

کچھ نہیں سے سب کچھ

سلیم غوری

(Founder, CEO Netsol Technologies)

تحریر و تدوین: علی عباس

پیس پبلی کیشنز

جملہ حقوق بحق پبلیشرز محفوظ ہیں
اس کتاب کا کوئی حصہ پبلیشرز کی تحریری اجازت کے بغیر
شائع نہیں کیا جا سکتا۔ قانونی چارہ جوئی کا حق محفوظ ہے۔

ISBN:978-969-23019-2-3

نام کتاب: غوری
مصنف: سلیم غوری
تحریر و تدوین: علی عباس
انٹرویوز: ظفر سعید، عابد ایوب
پروف ریڈنگ: حامد ولید
ڈیزائنر: www.efolkstudio.com
اشاعت اوّل: جولائی 2015ء
تعداد: 1000
قیمت: 900 روپے
بیرونِ ملک قیمت $15

ملنے کا پتہ
Netsol Technologies, NetSol Avenue, Main Ghazi Road Lahore, Pakistan
Col. Waris 0302-8429081 *Phone:+92 42 111-44-88-00*
www.facebook.com/SalimGhauriOfficial
www.twitter.com/salimghauri
www.netsoltech.com

For Book orders Contact
Peace Publications
Ali Abbas 0300-4103852
peace_must@hotmail.com
www.peacepublications.pk

انتساب

یہ کتاب میں اپنے والد محترم رحمت اللہ غوری
اپنی بیگم نسرین غوری اور
اپنی بہت پیاری بیٹیوں حمنہ اور فائقہ کے نام کرتا ہوں

اگر میں اپنے والدین کے بعد
اپنی زندگی کی کامیابیوں کا سہرا کسی کو پہنانا چاہوں
تو وہ صرف اور صرف نسرین ہوگی

فہرست

پیش لفظ	11
سلیم غوری.....میری نظر میں!	15
سلیم غوری ایک عوامی کاروباری منتظم ہیں	19
زینی.....میرا باکمال بیٹا	21
میری گزارشات	25
آغاز	27
جائے پیدائش	29
بچپن	31
پتنگ باز بچپن	33
سکولنگ	35
1965ء کی جنگ	41
افغانستان اور ایران کا سفر	42
کالج لائف	45
طلبا سیاست	46
جب پاکستان دو ٹکڑے ہوا	48

رومانیہ میں اعلیٰ تعلیم	51
بیروت 1970ء کا پیرس	53
گرل فرینڈ کی ضرورت	56
کمپیوٹر سے شناسائی	60
بھٹو سے ملاقات	61
سعودی عرب روانگی	63
شادی	66
سٹی بینک سعودیہ میں نوکری	70
والدہ کا انتقال	74
بزنس کی طرف پہلا قدم	75
گلف کمپیوٹر سسٹم	78
پھر سعودی عرب بھی چھوڑ دیا	81
کراچی میں کاروبار	82
آسٹریلیا روانگی	84
مکڑی کی دہشت	93
NetSol	98
طرز زندگی	150
انتظامی انداز	153
سید سرفراز شاہ صاحب سے ملاقات	157

پاکستان میں آئی ٹی اور NetSol کا کردار	159
NetSol میں بھائیوں کا کردار	161
شہاب الدین غوری	161
نجیب غوری	163
نعیم غوری	164
فصیح غوری	165
فرح غوری	166
عمر اور حسنہ	167
عدیل اور فائقہ	169
تیرے قدموں تلے میری جنت	170
ہمت کی زندہ جاوید داستان	171
گر سیکھا دیں گے بادشاہی کے	173
پروگرام ''آج آپ کے ساتھ''	187
ایک دن جیو کے ساتھ (سہیل وڑائچ)	230
مقصدِ حیات۔ سپیریئر یونیورسٹی طلباء سے خطاب	238
حامد ولید کے ساتھ ایک انٹرویو	256
پروگرام مینا بازار میں (عائشہ ثناء)	271
کیس سٹڈی ریسرچ، ڈاکٹر ظہور احمد، وی سی LUMS	281

پیش لفظ

فیصلوں کا درست یا غلط ہونا بڑی بات نہیں ہوتی ،ہم روزانہ کئی معمولی اور غیر معمولی فیصلے کرتے ہیں ۔کوئی فیصلہ لینے سے پہلے کبھی ہم ہفتوں اور مہینوں سوچتے ہیں مگر اس کے باوجود غیر یقینی صورت حال کا شکار رہتے ہیں ۔کچھ لوگ ایسے بھی ہوتے ہیں جو فیصلہ کر لینے کے بعد قطعاً نہیں سوچتے کہ فیصلہ غلط تھا یا صحیح .... بس وہ اس کو صحیح فیصلہ بنانے میں جت جاتے ہیں ،مگر ان لوگوں کی تعداد آٹے میں نمک کے برابر ہوتی ہے جو زندگی میں خطرناک فیصلے بھی لمحوں میں کرتے ہیں اور زندگی بھر ان کو فیصلے کی درستگی کے بارے میں کوئی شک نہیں ہوتا!

سلیم غوری ایسی ہی شخصیت ہیں جن کی زندگی میں ایسے بے شمار مواقع آئے کہ کوئی اور ہوتا تو مہینوں سوچنے کے بعد بھی کوئی فیصلہ نہ کر پاتا ۔چند لمحوں میں کیے ہوئے فیصلوں نے صحیح معنوں میں ان کی زندگی بدل دی ،کہیں یہ فیصلہ زیادہ تنخواہ اور آسائشیں چھوڑ کر کم تنخواہ پر ایک مشکل جاب شروع کرنے کا تھا تو کہیں اس جگہ بزنس کرنے کا فیصلہ جہاں اس کی کامیابی مشکوک ہو۔انہوں نے ہر فیصلے کو نیک نیتی ،بلند قوتِ ارادی اور لگن کی بدولت ایک صحیح فیصلہ ثابت کیا۔

یہ نہیں ہوسکتا کہ پاکستان میں آئی ٹی کی بات ہو اور سلیم غوری کا نام نہ آئے جو دنیا بھر میں پاکستان کی نمائندگی کرنے والی ملک کی سب سے بڑی آئی ٹی کمپنی NetSol کے بانی اور چیف ایگزیکٹو آفیسر ہیں ،ان کو پاکستان کا بل گیٹس بھی کہا جاتا ہے۔ان کی ہمت ،حوصلہ ،کام کرنے کی لگن اور Visionary Approach انہیں پاکستان سمیت دنیا بھر کی آئی ٹی فیلڈ میں ممتاز کیے ہوئے ہے!

آسٹریلوی حکومت نے سلیم غوری کو پاکستان کے صوبے پنجاب کا آنریری کونسل مقرر کیا ہوا ہے ۔چین ،آسٹریلیا ،بنکاک سمیت 30 سے زائد ممالک میں مختلف آٹو کمپنیاں بشمول مرسیڈیز اور ٹویوٹا NetSol کا تیار کردہ سافٹ ویئر استعمال کرتی ہیں ۔NetSol میں آئی ٹی انجینئرز کی تعداد سینکڑوں نہیں ہزاروں میں پہنچ چکی ہے اور اس میں ہر سال اضافہ ہو رہا ہے۔

سلیم غوری بے چین روح ہیں ،ہر دم اپنے لیے بڑے بڑے مقاصد متعین کرنا ان کا مشغلہ ہے ۔جب انہوں نے ایک کمرے کے آفس سے دو ساتھیوں کے ساتھ NetSol کا آغاز کیا تو ان کے سامنے اس کمپنی کے ذریعے پوری دنیا میں پاکستان کی پہچان بنانے کا عزم رہا اور اس عزم نے ہر وقت ان کی رہنمائی کی!

سلیم غوری کی زندگی سے سیکھنے والا سب سے بڑا سبق یہ ہے کہ صرف اچھے وقت میں ہی نہیں بلکہ برے وقت میں بھی اپنے آپ کو اعلیٰ اور بین الاقوامی سٹینڈرڈز کے مطابق تیار کریں اور اپنی کمپنی کے کوالٹی سٹینڈرڈز کو بحرانی کیفیت میں بھی بہتر بنانے کے لیے محنت کریں ۔NetSol پر ایک ایسا وقت بھی آیا کہ امریکہ اور یورپ میں ڈاٹ کام کریش کی وجہ سے اس کے سافٹ ویئر کی مانگ خطرناک حد تک گر گئی ،ایسا لگ رہا تھا کہ آئی ٹی انڈسٹری سسکیاں بھرتی دم توڑ دے گی ،لیکن اس بحرانی دور میں بھی سلیم غوری نے اپنی جمع پونجی کوالٹی انشورنش کی بین الاقوامی Certification کو حاصل کرنے میں لگانے کی ٹھانی ،جونہی بحران کا خاتمہ ہوا ،NetSol کوالٹی کا سب سے اعلیٰ سٹینڈرڈ یعنی CMMi Level5 حاصل کر کے دنیا کی ان 100 کمپنیوں میں شامل ہو چکی تھی جو امریکی پینٹاگون کے پراجیکٹ کے ٹینڈرز میں بھی حصہ لے سکتی ہیں!

میرا آئی ٹی کی فیلڈ سے کچھ خاص شغف نہیں رہا اور شاید ہی میں کبھی سلیم غوری جیسی نایاب شخصیت کو جاننے اور ان کی شخصیت پر لکھنے کے لیے اپنا قلم اٹھاتا اگر میں نے سپریئر یونیورسٹی میں ان کا لیکچر نہ سنا ہوتا ،لیکچر سننے کے بعد جب ان سے پہلی ملاقات ہوئی تو ان کے Visionary آئیڈیاز نے مجھے ان کا گرویدہ بنا دیا!

NetSol کو دنیا بھر میں Success Story بنا کر سلیم غوری اب پاکستان میں ایک آئی ٹی یونیورسٹی بنانے کا ارادہ رکھتے ہیں ،ان کا کہنا ہے کہ تعلیم و تربیت ہی سے پاکستانی قوم تیزی سے ترقی کر سکتی ہے ،انہوں نے اپنے گھر کے تمام ملازمین اور ان کے بچوں کی تعلیم کے اخراجات برداشت کر رکھے

ہیں، آئی ٹی کی مجوزہ یونیورسٹی کا مقصد ایسی نوجوان نسل تیار کرنا ہے جو پوری دنیا میں اپنا مقام بنائے اور پاکستان کا نام روشن کرے!

سلیم غوری کا بچپن اور جوانی مڈل کلاس کے ایک عام آدمی کی سی تھی، ان کے بقول وہ بچپن میں حیرت انگیز حد تک شرارتی تھے، پڑھائی میں دل نہیں لگتا تھا، بس پاس ہونے کے لیے پڑھائی کرتے تھے، مگر بچپن سے ہی ان میں جیتنے کی لگن اپنی مثال آپ تھی، یوں کہئے کہ پڑھائی کے علاوہ زندگی کے ہر میدان میں جیت کے لیے اترتے تھے۔ سکول میں ایک ریس جیتنے کے لیے گھر میں سینکڑوں دفعہ دوڑ لگاتے رہے، Mock Exercises کرتے رہے اور ریس جیت لی، پھر یہی وطیرہ عملی زندگی میں بھی اپنایا اور کامیابیوں کے جھنڈے گاڑ دیئے!

دوست بنانے کے ماہر سلیم غوری بچپن سے ہی بے چین طبیعت کے مالک ہیں اور شرارتوں کے رسیا بھی، سکول، کالج اور یونیورسٹی سے بھاگنے والے سلیم غوری آج پاکستان اور بیرون ملک کی نامور یونیورسٹیوں میں طالبعلموں کو لیکچر کے لیے مدعو کیے جاتے ہیں!

سلیم نے سعودی عرب سے اپنی پروفیشنل زندگی کا آغاز کیا، وہاں دن کے وقت ایک کمپنی میں کام کرتے اور کمپیوٹر کی تعلیم نہ ہونے کے باوجود رات کو جنونیوں کی طرح کمپیوٹر سیکھنے کے لیے تگ و دو کرنا ان کا معمول تھا، ہمیشہ بہتری اور مزید سیکھنے کی لگن ان کو سعودی عرب سے آسٹریلیا لے گئی، آسٹریلیا میں اچھا کام بھی صرف اس لیے چھوڑ دیا کہ وہاں انڈیا کی آئی ٹی کمپنیوں کی طرز پر ایک پاکستانی آئی ٹی کمپنی بنا کر آسٹریلیا کے ساتھ کام کرنے کا خواب دیکھ لیا، وطن واپس آئے اور NetSol کی بنیاد رکھ دی، آج اس کمپنی کا نام پوری دنیا میں گونجتا ہے اور نیویارک سٹاک ایکسچینج پر Listed ہے۔ آیئے دنیا کی اس بہت بڑی آئی ٹی کمپنی کے روح رواں سلیم غوری کی شخصیت کو جاننے کے لیے ان کی بائیوگرافی کا مطالعہ شروع کریں اور جانیں کہ ہونہار بروا کے چکنے چکنے پات کیوں ہوتے ہیں، صفحات پلٹتے جایئے اور سلیم غوری کو انہی کی زبانی جانتے جایئے!

علی عباس

غوری---- میری نظر میں!

1995ء میں آسٹریلیا سے ایک نوجوان پاکستان واپس لوٹ گیا کیوں کہ جب دوسرے پاکستانی نوجوان وہاں مستقبل بنانے میں جتے ہوئے تھے، اس کاروباری اپج کے حامل نوجوان نے پاکستان واپس جا کر آئی ٹی کی فیلڈ میں سوئی ہوئی پاکستانی مخفی صلاحیتوں کو جگانے کی ٹھانی!

آئی ٹی کے شعبے میں بین الاقوامی تجربہ رکھنے والے سلیم غوری کو بخوبی احساس ہو گیا تھا کہ تعلیم یافتہ اور ٹیلنٹڈ پاکستانی نوجوان پاکستان میں آئی ٹی انڈسٹری کو اسی طرح بنا سکتے ہیں جس طرح اس سے قبل بھارت میں ہو چکا تھا۔

یہ الگ بات کہ سلیم کی یہ کاوش آغاز میں مایوسیوں کا منبع ثابت ہوئی کیوں کہ اس وقت پاکستان میں آئی ٹی انڈسٹری کی سروسز کا خاص ادراک نہ تھا۔ یہی وہ وقت تھا جب 1996ء میں میری سلیم غوری سے بنکاک میں ملاقات ہوئی جہاں میں اپنے ڈیملر فنانشل سروسز کے خواب کو ایشیا پیسفک میں شرمندۂ تعبیر کرنے کی تگ و دو میں تھا، دوسرے لفظوں میں سلیم کی طرح میں بھی اپنے سفر کے آغاز میں ہی تھا کیوں کہ تھائی لینڈ میں ایک برطانوی سافٹ ویئر کو برطانوی کنسلٹنٹس کے ذریعے قابل استعمال بنانا ایک بھیانک خواب سے کم نہ تھا۔ ہماری اس ملاقات کا کریڈٹ سلیم کے بھائی نعیم غوری کو جاتا ہے جو ہماری کمپنی میں پراجیکٹ لیڈر تھے اور ہم دو ''آغاز کاروں'' کو ایک دوسرے کے قریب لانے کا سبب بنے تھے!

سلیم اکثر مجھ سے پوچھتے ہیں کہ میں نے اس وقت ان کی کی چھوٹی سی کمپنی کے ساتھ کام کرنے کی حامی کیوں بھری تھی، اس کی وجہ میں آج بیان کرتا ہوں:

اس کا سب سے بڑا سبب یہ تھا کہ ہم دونوں کی شدید خواہش تھی کہ ہم اپنی اپنی سطح پر کامیابی کا منہ دیکھیں خواہ اس کے لیے ہمیں کتنا ہی بڑا رسک کیوں نہ لینا پڑے، میرے سامنے نعیم کی پرفارمنس تھی

جس نے میرے اندر غوری فیملی کی صلاحیتوں پر یقین پیدا کر دیا تھا، ہماری پہلی ملاقات ایک Pub میں ہوئی (یہ الگ بات کہ ہم دونوں اس لت کے عادی نہیں ہیں)، میں نے پہلی ہی ملاقات میں سلیم کے ساتھ کام کرنے کی حامی بھر لی اور یوں یہ Daimler A G کا Network Solutions (Pvt) Ltd کے ساتھ نہیں بلکہ ایوگن بیکرٹ کا سلیم سے تعلق کا نقطہ آغاز تھا، دو ایسے بھائیوں کے تعلق کا آغاز جن میں کچھ کر گزرنے کا جذبہ برابر دہک رہا تھا!

سلیم کے بارے میں میرے سارے اندازے درست ثابت ہوئے اور پہلے پراجیکٹ کی تکمیل کے بعد ہم نے ایک غیر روائتی جوائنٹ وچر (یعنی ایک غیر موجود پراڈکٹ کے لائسنس کی خریداری) میں ایک دوسرے کو Engage کر لیا اور دنوں میں ایک دوسرے کے پکے دوست بن گئے، تب تک سلیم اپنی کمپنی کے کارکردگی اور سروس مہیا کرنے کی دھاک ہماری کمپنی کے لوگوں پر اس طرح بٹھا چکے تھے کہ بالآخر ان کی بنائے ہوئے سافٹ ویئر نے پورے ایشیائی پیسیفک ریجن پر حکمرانی کے جھنڈے گاڑ دیئے۔

NetSol کی کہانی اکثر دہرائی جاتی ہے اور بلاشبہ اس کی کامیابی کا سارا کریڈٹ سلیم کو جاتا ہے اور پاکستان کے ساتھ ساتھ پاکستان سے باہر ان کی مقبولیت اور تعریف بلا جواز نہیں ہے، NetSol کی کامیابی اور سلیم کی ذات میں ہونے والی تبدیلیوں نے آج انہیں دنیا بھر میں پاکستانی "TT Icon" کے طور پر متعارف کروایا ہے۔

سلیم اور ان کی کمپنی کی کامیابی ان کی فیملی کی کوششوں کے بغیر ممکن نہ تھی، مجھے کہنے دیجئے کہ ان کے والد نے انتہائی کامیابی کے ساتھ ٹیلنٹڈ اور کاروباری لحاظ سے متحرک بیٹوں کی پرورش کی، ان میں سے تین بھائیوں نے ابتدائی دنوں میں کمپنی کی تشکیل میں ایک دوسرے کا ہاتھ تھاما لیکن وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ آج تک ان کی فیملی کے لوگ انہیں جوائن کرتے جا رہے ہیں اور کمپنی کی ترقی میں اپنا اپنا حصہ ڈال رہے ہیں۔ نیٹ ورک سلوشن کے قائم ہونے پر نجیب غوری نے سلیم کو جوائن کیا اور کمپنی کو امریکی سٹاک ایکسچینج میں رجسٹر کروا کے کمپنی کے لیے فنڈنگ کی راہ ہموار کی، بعد میں نعیم نے اپنی مہارتوں کا استعمال کرتے ہوئے کمپنی کو برطانیہ میں متعارف کروایا جہاں وہ پہلے سے رہائش پذیر تھے۔

لیکن اس خوبصورت تصویر کے بننے میں بہت سے دردناک مراحل سے نبرد آزما ہونا پڑا ہے

سلیم اوران کے بھائیوں نے ہر مشکل پر کامیابی سے قابو پایا، اس کے باوجود کہ لاہور میں کمپنی کی ورک فورس اعلیٰ کارکردگی کا مظاہر کرتے ہوئے دنیا میں اپنے کام کی دھاک بٹھارہی تھی، پاکستان کے جیوپولیٹیکل مسائل کمپنی کی تیز رفتار ترقی کو محدود رکھے ہوئے تھے۔ اس کے ساتھ ساتھ ایک مرحلے پر امریکی سٹاک ایکسچینج میں ایک لسٹڈ کمپنی ہونے کے تقاضے، ڈاٹ کام کرائسس، ایشیائی بحران اور انٹرنیشنل Acquisitions جیسے مسائل علیحدہ سے کمپنی کی راہ کے روڑے ثابت ہو رہے تھے، اگرچہ ان مسائل کی تفصیل میں عام لوگوں کی دلچسپی نہیں ہو سکتی لیکن میرے نزدیک سلیم کی صلاحیتوں کا اعتراف اور بھی واجب ہو جاتا ہے جس نے ان تمام مسائل کو اپنی آنکھوں کے سامنے کمپنی پر بیتتے دیکھا ہے!

آج سلیم کا انٹرنیشنل آئی ٹی میں ایک بڑا پلیئر بننے کا خواب شرمندہ تعبیر ہو چکا ہے اور اس کے ساتھ ساتھ اس کی یہ خواہش بھی پوری ہو چکی ہے کہ وہ ایک پرسکون فیملی لائف اور توانا صحت کے مالک ہوں، اس کے باوجود کامیابیوں اور امنگوں سے بھرپور، فخر وانبساط سے مزین سلیم آج بھی عاجزی و انکساری کا مرقع ہیں اور سوشلائزیشن کے شوقین ہیں، اپنے ساتھ کام کرنے والوں کے خیر خواہ سلیم ان کو اجتماعات میں کھیل کود میں اور ہلکے پھلکے مزاج کے انداز میں آگے بڑھنے پر اکساتے رہتے ہیں!

یقین جانئے اگر اعتبار اور ڈسپلن کو معیار مانا جائے تو سلیم سے دوستی قابل فخر بات ہے، کوالٹی کے لیے کوشاں رہنے کی دھن نے آج ان کی کمپنی کو CMMI Level 5 کمپنی بنا دیا ہے جس سے بین الاقوامی منڈی میں ان کی کمپنی کی ساکھ میں اضافہ ہوا ہے، ہر وقت انتہائی پر امید اور متحرک رہنے کے باوجود سلیم نئے مسائل اور نئی آراء کو ویلکم کہتے ہیں اور غلطیوں سے سیکھتے ہوئے آگے بڑھنے میں اپنا ثانی نہیں رکھتے، مجھے یہ کہنے میں عار محسوس نہیں ہوتا کہ سلیم نے اپنی فیملی، کمپنی اور ملک کو اپنی استطاعت سے بڑھ کر دیا ہے، میری دعا ہے کہ آنے والے سالوں میں سلیم کی حیثیت آئس کریم پر ٹاپنگ کی سی ہو اور وہ اپنے وژن کی تکمیل کے لیے اسی طرح سرپٹ دوڑتے جائیں، آمین!

Eugen Beckert
Chief Information Officer,DAIMLER BENZ AG, Asia Pacific
1995-2008

سلیم غوری ایک عوامی کاروباری منتظم ہیں

جب NetSol نے کاروبار کا آغاز کیا تو وہ پاکستان کے لیے بہت مشکل وقت تھا، اندرونی خلفشار اور فرقہ وارانہ دہشت گردی کی وجہ سے دنیا بھر میں اس کی شہرت خاصی منفی ہو چکی تھی۔ میں اس زمانے میں ورلڈ بینک میں تھا۔

یہ 1999ء کی بات ہے جب Y2K کا غلغلہ بلند ہوا، چونکہ اس وقت تک کمپیوٹر کے اکثر پروگرام پرانی لینگویج (Old Language) میں تھے اس لیے اس خدشے نے شدت سے سر اٹھایا کہ 2000ء میں کمپیوٹر پر سب کچھ زیر وزیر ہو جائے گا اور دنیا تباہ ہو جائے گی، چونکہ اس وقت تک امریکہ میں کمپیوٹر کی پرانی لینگویج ختم ہو چکی تھی اس لیے فوری طور پر دیکھا گیا کہ کس خطے میں کمپیوٹر کی پرانی لینگویج میں ابھی کام ہو رہا ہے، اس زمانے میں انڈیا میں ابھی پرانی لینگویج پر ہی کام ہو رہا تھا۔ چنانچہ امریکہ میں مقیم بہت سے ہندوستانیوں نے اسے بزنس کا ایک بہترین موقع جانتے ہوئے بے تحاشا کام انڈین آئی ٹی انڈسٹری کو Outsource کروایا، جبکہ اس کے برعکس پاکستان میں اس وقت چیدہ چیدہ کمپنیاں ہی اس کام میں مشغول تھیں۔

لیکن سلیم غوری کی انفرادیت یہ ہے کہ وہ تکنیکی طور پر بہت مہارت یافتہ ہیں، اسی لیے انہوں نے LeaseSoft جیسا بین الاقوامی سافٹ ویئر تیار کیا، میں سمجھتا ہوں کہ سلیم غوری کی کمپنی جنوبی ایشیا میں پراڈکٹ ڈویلپمنٹ کے اعتبار سے اپنا ثانی نہیں رکھتی، انہوں نے شروع دن سے پراڈکٹ ڈویلپمنٹ پر توجہ دی اور انڈین آئی ٹی کمپنیوں کی طرح خالی سروس کی فراہمی پر ہی اپنی توجہ مرکوز نہیں رکھی۔

مجھے یاد ہے کہ ایک دفعہ میں Infosys India کے ہیڈ مسٹر مورتی کے ساتھ ایک بین الاقوامی کانفرنس میں بیٹھا تھا، باتوں باتوں میں انہیں میں نے بتایا کہ میں NetSol Technologies کے بورڈ آف ڈائریکٹرز میں ہوں، اس پر انہوں نے ترنت کہا:

"I would like to buy NetSol"

میں نے حیرانی سے پوچھا 'کیوں؟' تو کہنے لگے کہ میں اس لیے ایسا کہہ رہا ہوں کہ NetSol نے ایک پراڈکٹ تیار کی ہے، پھر کہنے لگے کہ دنیا بھر میں اتنا زیادہ کام کرنے کے باوجود ان کی کمپنی کی Average Booking محض $200perday ہے جبکہ NetSol کی $700/Day ہوگی۔ میں نے بعد میں سلیم سے پوچھا تو اس نے بتایا کہ NetSol کی Average Booking محتاط اندازے کے مطابق $800/Day ہے۔ پاکستان میں آئی ٹی کے بہت زیادہ Advanced ہونے کا بہت سا کریڈٹ سلیم غوری کو جاتا ہے!

سلیم میں دوسری اہم بات یہ ہے کہ وہ People's Manager ہے، اس کے اردگرد کام کرنے والے اس سے مخلص ہیں اور ان میں سے کوئی بھی سلیم کا ماتحت محسوس نہیں ہوتا، میں دیکھتا ہوں کہ سلیم نے کمپنی کے لوگوں کے لیے بہت سی سہولیات یقینی بنائی ہوئی ہیں، جیسے بہت اعلیٰ ماحول میں دوپہر کا کھانا کمپنی آفر کرتی ہے، اسی طرح صحت کو برقرار رکھنے کے لیے کمپنی نے جم کی سہولت بھی دی ہوئی ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ سلیم ایک صاحب بصیرت ہے اور مجھے یقین ہے کہ اب وہ نئے ایریاز میں بھی کام کرنے کا سوچ رہے ہیں کیوں کہ دنیا بھر میں لیبر کی فراوانی کم پڑتی جا رہی ہے اور ہر کام کے لیے ٹیکنالوجی پر انحصار بڑھتا جا رہا ہے۔

سلیم غوری کی بطور کاروباری منتظم (Entrepreneur) کامیابی میں بلاشبہ اس کی قسمت کا بھی بڑا عمل دخل ہے، میں خود زندگی میں کامیابیوں اور ناکامیوں کے تعین میں قسمت کو بڑی اہمیت دیتا ہوں، میرے خیال میں سلیم غوری کو اس کی قسمت کا بھرپور ساتھ حاصل رہا ہے جس وجہ سے اس نے بہت بڑے بڑے رسک لیے اور کامیاب رہا۔

سلیم غوری کے بھائی نعیم غوری سے میری ملاقات پاکستان کی امریکہ میں سابق سفیر ملیحہ لودھی کے گھر میں ہوئی تھی، میں نے دیکھا کہ نعیم NetSol کے بارے میں بڑا پرجوش تھا، مجھے اس کے اعتماد نے بہت متاثر کیا۔ سلیم غوری اور ان کے بھائیوں کے حوالے سے میں ایک بات یقین سے کہہ سکتا ہوں کہ یہ لوگ پیسے کے پیچھے بھاگنے والے نہیں ہیں، اس کے بجائے وہ لوگوں کی قدر کے قائل ہیں اور یہی ان کی کامیابی کا راز ہے۔

شاہد جاوید برکی
سابق فنانس منسٹر آف پاکستان
سابق وائس پریذیڈنٹ ورلڈ بینک

زینی.... میرا بابا کمال بیٹا

سلیم پیدا ہوا تو اس کا نام زین العابدین رکھا گیا تھا اور زین العابدین سے اس کا نام زینی پڑ گیا، میں آج بھی اسے اسی نام سے بلاتا ہوں، جس پر اس کے دوست احباب اور دیگر لوگ حیرت سے تکنے لگتے ہیں کہ زینی کون ہے۔ یہ زینی میرا سلیم غوری ہے جو شروع دن سے آسمان میں اونچی اڑان بھرنے والا پرندہ ہے، بچپن میں بھی جب میں بچوں کو سکول کی کتابیں پڑھانے کے لیے بیٹھتا تھا تو سلیم کتاب کو آنکھوں کے سامنے رکھ کر آسمان پر اڑنے والی پتنگوں کے پیچ دیکھا کرتا تھا اور اپنی طرف سے سمجھے بیٹھا ہوتا تھا کہ مجھے اس کی اس کارستانی کا علم نہیں ہے!

سلیم میں سب سے اہم بات یہ ہے کہ وہ معاملے کو بہت جلد سمجھ لیتا ہے، کمال کا مردم شناس ہے، چہرے پڑھنے میں بھی کمال رکھتا ہے، اور فرمانبردار ایسا کہ روزانہ ایک گھنٹہ میرے کمرے میں بیٹھتا ہے اور گپ لگاتا ہے، کوئی پوچھے تو کہتا ہے کہ پاپا کے ساتھ رہتا ہوں، حالانکہ یہ گھر اس نے بنایا ہے لیکن گھر کے باہر میرا نام لکھوایا ہے۔ وہ ہمیشہ میرے اس فیصلے کو سراہتا ہے کہ میں بچوں کو لے کر بہاولپور سے لاہور شفٹ ہو گیا تھا، اس کا ماننا ہے کہ اگر میں نے وہ فیصلہ نہ کیا ہوتا تو آج وہ بہاولپور میں ہی بیٹھے ہوتے اور لاہور میں پرورش کے باعث انہیں وہ مواقع نہ ملتے جو آج ان کے پاس ہیں!

میں سمجھتا تھا کہ میری زندگی کی کامیابی کا راز میرے اندر دوست بنانے کے صلاحیت ہے، سلیم کو Socialization کی عادت مجھ ہی سے ملی ہے، آج پاکستان کے چیدہ چیدہ لوگ اسی طرح اس کے دوست ہیں جس طرح کبھی ساٹھ اور ستر کی دہائی میں میرے ہوا کرتے تھے۔

سلیم اپنی نوجوانی میں رومانیہ کی ٹاپ کلاس یونیورسٹی میں پڑھنے کے لیے گئے، میرا یہ خیال تھا کہ بچوں کو اعلیٰ تعلیم دلوا لوں، یہ بعد میں دیکھا جائے گا کہ انہوں نے کیا کرنا ہے، اللہ کا شکر ہے کہ میرا یہ فیصلہ بھی درست ثابت ہوا اور اس کے باوجود کہ سلیم نے پٹرولیم میں انجینئرنگ کی، وہ پاکستان میں آئی ٹی کا گرو مانا جاتا ہے، ممکن ہے میں اسے آئی ٹی میں ہی بھیجتا اگر اس زمانے میں پاکستان کے اندر آئی ٹی کی کوئی شدھ بدھ ہوتی، البتہ مجھے کہنے دیجئے کہ سلیم نے اپنے وژنری نقطہ نظر کے تحت بہت جلد بھانپ لیا تھا کہ آئی ٹی کی فیلڈ میں بے پناہ مواقع موجود ہیں، اس لیے اس کے باوجود کہ اس نے میرے کہنے پر رومانیہ میں پٹرولیم کی ڈگری حاصل کی، اپنی خداداد صلاحیتوں کی بنا پر اس نے آئی ٹی میں وہ نام کمایا جو اس فیلڈ کے بڑے اعلیٰ تعلیم یافتہ لوگ بھی نہیں کما سکے، یہ اللہ تعالیٰ کا خاص کرم ہے اور میری دعاؤں کا ثمر ہے!

اس میں بھی شک نہیں کہ سلیم نے رومانیہ میں تعلیم کے دوران بہت تکالیف اٹھائیں، وہاں کی ٹھنڈ برداشت کی، وہاں کی بود و باش میں خود کو ایڈجسٹ کیا، نانوں کھانے کھائے مگر کبھی اف تک نہیں کی، کبھی نہیں کہا کہ پاپا مجھے یہاں تکلیف ہے، زینی شروع سے ہی بہت اچھا بچہ ہے، یہی نہیں بلکہ وہ انتہائی شریف بھی تھا، یہ الگ بات کہ وہ شرارتی تھا لیکن میں کہوں گا کہ وہ شرارتی نہیں بلکہ بہت زیادہ ایکٹو تھا، سلیم کے بچپن کے حوالے سے ایک اہم بات یہ ہے کہ وہ بہت زیادہ فرمائشیں کیا کرتا تھا، کبھی کہتا کیمرا لینا ہے، کبھی کہتا پراجیکٹر لے دیں، کبھی نئے جوتوں کا تقاضا تو کبھی اعلیٰ پین، مجھے کاروبار کے سلسلے میں دنیا کے مختلف ممالک میں گھومنا پڑتا تھا اور میں جس بھی ملک میں پہنچتا وہاں مجھ سے پہلے اس کا خط پہنچا ہوتا ہے جو فرمائشوں سے بھرا ہوتا ہے، یہی وجہ ہے کہ سلیم سمیت میرے سارے بچے میرے ساتھ ہمیشہ جڑے رہے ہیں۔

کاروبار سے ریٹائر ہونے کے بعد میں نے اپنی زندگی کا بڑا عرصہ سلیم کے ساتھ ہی گزارا ہے، وہ میرا بہت خیال رکھتا ہے، اور اس سے بڑھ کر اس کی بیوی میرے بارے میں فکرمند رہتی ہے، دونوں ایک سے بڑھ کر ایک ہیں، مجھے لگتا ہے کہ سلیم کی بیگم کی تربیت میری بیگم فاروق نے کی تھی کہ اس کے جانے کے بعد وہ میرا خیال رکھے، بعض وقت میں محسوس کرتا ہوں کہ فاروق کو اللہ کی طرف سے اشارہ تھا کہ وہ میرے لیے ایک اچھا ماحول یقینی بنا کر جائے، چنانچہ وہ اچھا ماحول مجھے سلیم اور اس کی بیگم کی صورت میں ملا، بلاشبہ اس میں سلیم کا بہت ہاتھ ہے، اس میں شک نہیں کہ جب میں دوسرے بیٹوں کے پاس جاتا ہوں تو وی آئی پی

ٹریٹمنٹ ملتی ہے، لیکن میں زیادہ دیر ان کے پاس نہیں ٹھہرتا، جو سکون مجھے پاکستان میں زینی کے پاس ہے کہیں اور نہیں، ادھر سلیم کا حال یہ ہے کہ جیسے میرے اشارے کا منتظر ہوتا ہے، مثال ہے طور پر ایک مرتبہ میں نے یونہی کہا کہ ماربل کا فرش ٹھنڈا رہتا ہے، دوسرے ہی دن پورے گھر میں ووڈ فلورنگ ہوگئی۔

سلیم کے پاس خدا داد قابلیت ہے، اس پر اللہ کی خاص عنائت ہے، میں سمجھتا ہوں کہ اس میں خدمت کا بے پناہ جذبا اس کی کامیابی کا سبب ہے، بلکہ مجھے کہنے دیجئے کہ اللہ نے اسے ایسے ہی نوازنا تھا، سلیم سب بھائیوں سے زیادہ متمول ہے، یہ اس کی شخصیت کا کمال ہے کہ سب بھائیوں کو ساتھ لے کر چل رہا ہے، ہر ایک کے ساتھ محبت کرتا ہے، ہر ایک کا خیال رکھتا ہے اور جب بھائیوں کو ڈیل کرتا ہے تو ان کی بیویاں Minus ہو جاتی ہیں!

بعض اوقات میں حیران ہوتا ہوں کہ اس کے پاس اتنا اخلاق کہاں سے آیا، وہ اتنی بڑی بڑی ذہانت کی باتیں کیسے کرتا ہے، اس کی خوبی یہ ہے کہ وہ کام کو تیزی سے کرتا ہے اور اس سے بڑی خوبی یہ ہے کہ وہ کام کو صحیح طریقے سے کرتا ہے، اس کے ہاں غلطی کا امکان کم ہوتا ہے، باقی بھائیوں کے مقابلے میں اس نے نوکری کم عرصہ کی، سعودی عرب میں تھا تو اسے ٹرانسپورٹ کا انچارج بنا دیا گیا تھا، اس نے آئی ٹی میں اپنی دلچسپی کے سبب ڈپلومے کیے، بے پناہ محنت کی اور یوں اپنے اندر ایک ہنر پیدا کیا، وہ اس کا اپنا فیصلہ تھا، جب وہ آسٹریلیا گیا تو یہ ہنر اس کے کام آیا اور اس نے IT Consultant کے طور پر مقام بنایا!

سلیم بچپن سے ہی نئی باتیں سیکھنے اور نئے لوگوں سے ملنے کا شوقین تھا، وہ مجھ سے ملنے کے لیے گھر آنے والے میرے دوستوں کا خاموشی سے مشاہدہ کرتا رہتا تھا، اس زمانے میں بڑے بڑے لوگ مجھے ملنے آتے تھے، رومانیہ اور پولینڈ کے سفیر اکثر آتے تھے، پنجاب کے گورنر صادق قریشی آتے تھے، وزیر داخلہ عبدالقیوم خان آتے تھے، وہ میرے ذاتی دوست تھے، اسی طرح مسلم کمرشل بینک کے چیئرمین آدم جی بھی آتے تھے، سلیم ان کو ملتا تھا، ان کو آبزرو کرتا اور نوٹ کرتا کہ ہم کیسے باتیں کر رہے ہیں، البتہ چھوٹا ہونے کی وجہ سے گفتگو میں حصہ نہ لیتا تھا!

ہماری جوائنٹ فیملی تھی جس میں ہم میاں بیوی کے علاوہ ہمارے سات بیٹے، ایک لے پالک بیٹی، میری ایک بہن، میری والدہ، اور میری ایک سالی کے علاوہ بڑے بیٹے شہاب کی فیملی شامل تھے۔ ہمارا پانچ کینال سے بڑا گھر تھا، گھر کے آگے پیچھے لان تھا، میں نے گھر میں بچوں کی تفریح کا سارا سامان

کر رکھا تھا، چھٹی کے دن ہم گھر میں بیڈمنٹن، ٹیبل ٹینس کھیلتے تھے، ان کے دوست کھیلنے آتے تھے، سارے بھائی خوب مزا کرتے تھے، البتہ بچوں پر میرا خاصا دبدبہ تھا، ان کی ماں نے ان کو ڈرا کر رکھا ہوا تھا، اس لیے کسی کی جرات نہیں تھی کہ مجھ سے بے تکلفی برتے۔ پھر میں مصروف بھی اس قدر رہا کہ گویا ایک جہاز سے اترا دوسرے پر سوار ہو گیا، گھر میں ایک دو گھنٹے ہی ٹھہرتا تھا، اس لیے بچوں کے ساتھ بہت کم وقت گزرا، کیوں کہ میں اکیلا تھا، اور حالات کو سنبھالے رکھنے کے لیے مجھے بہت محنت کرنا پڑتی تھی۔ اگرچہ سلیم میں محنت کرنے کی عادت میری طرف سے آئی ہے لیکن اللہ نے ان کو بہت جلد بہت کچھ دیا اور میری دعا ہے اللہ اسے ایسے ہی نوازے رکھے، آمین!

رحمت اللہ غوری

میری گزارشات

میں اکثر لوگوں سے پوچھتا ہوں کیا وہ خواب دیکھتے ہیں؟

جواب میں لوگ حیرت سے مجھے دیکھتے اور جھجک سے اثبات میں سر ہلاتے ہیں، ایسا لگتا ہے کہ انہیں اپنے خوابوں کی سچائی پر کبھی یقین نہیں رہا، وہ خوابوں کو کسی اور دنیا کی مخلوق سمجھتے ہیں اور ان سے پیچھا چھڑوانے کے چکر میں خوامخواہ اپنی زندگی کو مشکل بنائے رکھتے ہیں! بقول اقبال

میں ایسے شخص کو زندوں میں کیا شمار کروں
جو سوچتا بھی نہیں اور خواب دیکھتا بھی نہیں

اپنے والدین کی دعاؤں اور اللہ تعالیٰ کی رحمت خاص کے بعد میرا سارا بھروسہ اپنے خوابوں پر رہا ہے، میں نے زندگی میں اونچے اونچے خواب دیکھے ہیں اور پھر ان خوابوں کی تعبیر پانے کی دھن میں قریہ قریہ گھوما ہے، لمحہ لمحہ کھوجا ہے!.... حتیٰ کہ آج بھی جب میرے بچوں کے بچے ہو چکے ہیں، میرے خواب اب بھی ایک بچے کے خواب سے بڑے نہیں ہیں.... یہی میری کامیابی کا راز ہے، اگر آپ اسے کامیابی سمجھتے ہیں تو.....!

میں نے NetSol شروع کیا تو مجھ سمیت کسی کو اندازہ نہ تھا کہ یہ اتنی بڑی ایمپائر میں تبدیل ہو جائے گا کہ خود سلیم غوری بھی اس کی ایک بائی پراڈکٹ بن جائے گا، یہ سوانح عمری دراصل NetSol کی کامیابی کی کہانی ہے، سلیم غوری کی حیثیت تو خالی ایک کامے (Worker) کی ہے، اصل حیثیت NetSol کی ہے، اس ادارے کی ہے جہاں آج ہزاروں نوجوان دن رات کام کرتے ہیں، پاکستان کو دنیا بھر میں متعارف کرواتے ہیں اور اپنے اپنے خاندانوں کے لیے روزگار کا بہترین ذریعہ بنے ہوئے ہیں!

آج مجھے مختلف محفلوں، سیمیناروں اور اجلاسوں میں مدعو کیا جاتا ہے کہ میں NetSol کی کہانی سناؤں کیوں کہ میں شروع دن سے آج تک اس کی کامیابی کا واحد گواہ ہوں، میرے علاوہ اگر کسی اور کو یہ کریڈٹ جاتا ہے تو وہ میری اہلیہ نسرین ہے جس نے میری صلاحیتوں پر اعتماد کرتے ہوئے مجھے یقین کی دولت سے مالا مال کیا!

NetSol کی کہانی پڑھنے کے لیے آپ کو میری کہانی بھی سننی پڑے گی تا کہ آپ NetSol کی کامیابی کے پیچھے کارفرما محرکات کو سمجھ سکیں اور کل اپنی اپنی جگہ پر اپنے اپنے NetSol تعمیر کر سکیں!

میری کہانی کچھ زیادہ گنجلکوں کی شکار نہیں ہے، انتہائی سادہ ہے، ایک عام سے بچے کی کہانی، ایسے بچے کی کہانی جس کے بارے میں کسی کو یقین نہ تھا کہ زندگی میں کبھی کامیاب ہو سکے گا، پھر پتا نہیں کیا ہوا کہ سلیم غوری یقین کی دولت سے مالا مال ہو گیا اور اس نے ایک ایمپائر کی بنیاد رکھ دی، شاید اس کی وجہ یہ ہے کہ سلیم غوری نے اپنے بارے میں خوش فہمیوں کا شکار ہونے کے بجائے زندگی کی حقیقتوں کو تسلیم کیا اور اپنے باپ سے ملنے والی محنت کی عادت سے اپنے دن رات اجالے اور بالآخر کیمیاگری کا گر پا لیا!

مجھے نہیں کہنا چاہیے لیکن یہ حقیقت ہے کہ سلیم غوری آج بھی NetSol میں پہلے دن کی طرح محنت کرتا ہے، اپنے ہر دن کا آغاز اسی جذبے اور شوق سے کرتا ہے جو جذبہ اور شوق جنوری 1996ء میں تھا جب NetSol کا آغاز ہوا تھا اور سلیم غوری اپنی بیوی سے کہہ کر آتا تھا کہ ہر کچھ دیر بعد دفتر کے فون پر کال ملاتی رہنا تا کہ دیکھنے والے کہہ سکیں کہ اس دفتر میں فون بھی آتے ہیں!

میرے NetSol کے خواب کو حقیقت کا روپ دینے میں بہت سے لوگوں کی محنت شاقہ شامل ہے، حتیٰ کہ اس ضمن میں NetSol کے آفس بوائز کی محنت کو بھی نظر انداز نہیں کر سکتا۔ تاہم کچھ اظہار تشکر انتہائی اہم ہیں، میں اپنے بڑے بھائی شہاب غوری، نجیب غوری، نعیم غوری، اپنے راہبر یوگن بکرٹ، اپنے مہربان سابق ساتھی سجاد کرمانی، دیرینہ دوست اور سابق ہیڈ ہیومن ریسورس طاہر ملک، اور سب سے بڑھ کر اپنے والد گرامی رحمت اللہ غوری کا انتہائی شکر گزار ہوں کہ ان سب کی محنت، دعاؤں اور ساتھ نے NetSol کو آج دنیا بھر میں پاکستان کا تعارف بنا دیا۔

میں NetSol کی کہانی اپنے والد گرامی کو خراج تحسین پیش کرنے سے شروع کرتا ہوں!

سلیم غوری

آغاز

مجال ہے جو بچپن میں کبھی کمپیوٹر کا نام بھی سنا ہو لیکن بچپن کا سلیم غوری کمپیوٹر کے بغیر ادھورا ہے، میرے دوست کہتے ہیں کہ قائداعظم نے پاکستان بنایا اور سلیم غوری نے اسے کمپیوٹرائزڈ کر دیا، جب مختلف یونیورسٹیوں سے دعوت ملتی ہے کہ میں ان کے سٹوڈنٹس کو Netsol Technologies کی کہانی سناؤں تو لگتا ہے جیسے تحریک پاکستان کے کسی بزرگ کارکن کو پاکستان بننے کی کہانی سنانے کے لیے مدعو کیا جا رہا ہے۔ ادھر اخبارات میں میرے بارے شائع ہوتا ہے کہ میں پاکستان کا بل گیٹس (Bill Gates) ہوں، حالانکہ آج بھی بہت سے پاکستانیوں کا بل گیٹس سے تعارف اتنا ہی ہے جتنا امریکیوں کا سلیم غوری سے، تاہم اپنے بارے میں پاکستانی میڈیا کی مثبت سوچ کو سراہتا ہوں!

NetSol کی کہانی بارش میں بھیگتے ہوئے سننے والی کہانی ہے، یہ شب بھر دہرائی جانے والی داستان ہے....!

NetSol پاکستان کا ہے اور پاکستان سلیم غوری کا ہے!.... یہ دنیا کے لیے ایک نئے پاکستان کا تعارف ہے۔

90ء کی دہائی کے آغاز میں جب میں آسٹریلوی کمپنی BHP Steel میں کام کر رہا تھا تو کئی بھارتی آئی ٹی کمپنیاں دونوں ہاتھوں سے آسٹریلیا سے آؤٹ سورس ہونے والے آئی ٹی کا کام سمیٹ رہی تھیں۔ میں کئی میٹنگز کا عینی شاہد ہوں جہاں میں سوچا کرتا تھا کہ آخر پاکستانی آئی ٹی کے شعبے کو بریکیں کیوں لگی ہوئی ہیں، وہاں سے کوئی بریکنگ نیوز کیوں نہیں آ رہی!.... پھر اس سوال کا جواب پانے

کے لیے میں 90 کی دہائی کے وسط میں پاکستان واپس آ گیا اور NetSol کی سنگ بنیاد رکھ دی۔ تب آسٹریلیا میں کئی سالوں سے مقیم میرے دوستوں کو میرے اس فیصلے پر اعتراض تھا لیکن انہیں وہ نظر نہیں آ رہا تھا جو میں دیکھ رہا تھا!

NetSol ایک دن میں نہیں بنا، یوں کہئے کہ میں نے اپنی زندگی کے چالیس برس اس کو سوچنے میں لگائے، اپنے آپ کو مشکلوں میں ڈالا، تنگیاں برداشت کیں، تنگ دستیاں دیکھیں، اپنے ساتھ ساتھ فیملی کو بھی امتحان میں ڈالے رکھا لیکن ہم نے ہمت نہیں ہاری۔ میرے مزاج میں موجود عزم و ارادے کی پختگی نے مجھے یقین کے کھونٹے سے باندھے رکھا ہے، میرے مرکز کو بگڑنے نہیں دیا!.... تاہم ایسا ہرگز نہیں ہوا کہ میں نے بیک مرر پر نظر نہ رکھی ہو، اپنی غلطیوں سے اور کوتاہیوں سے سیکھنے کی کوشش نہ کی ہو۔ یہ اس مسلسل محنت اور غلطی کی گنجائش کو کم کرتے جانے کی اہلیت ہے کہ آج میری شخصیت سے وہ سلیم غوری برآمد ہوا ہے جو NetSol کا بانی ہے!

ایک اور اہم بات یہ ہے کہ جب جب میں نے اپنی پیشہ وارانہ صلاحیتوں کو بہتر کیا، پیسہ میرے پیچھے بھاگا اور جب بھی میں پیسے کے پیچھے بھاگا ہوں، وہ آگے آگے بھاگا ہے۔ آج NetSol کے پاس کوالٹی کا سب سے بڑا سرٹیفکیٹ یعنی CMMi Level5 ہے اور NetSol پینٹا گون کے ٹینڈر کے لیے بھی bid کر سکتا ہے لیکن مزے کی بات یہ ہے کہ کوالٹی کے اس معیار کو اس وقت حاصل کیا جب NetSol کاروباری طور پر بحران کا شکار تھا اور میں نے ہمت ہارنے کے بجائے اپنی تمام توانائیاں اس کو پانے لگا دی تھیں۔ میں نئے کاروباری منتظمین کو بھی کہتا ہوں کہ کامیابی کے لیے پیسے کے پیچھے بھاگنے کے بجائے اپنی صلاحیتوں کو نکھارنے کی تگ و دو کریں کیوں کہ ایسا ہرگز نہیں ہے کہ میں شروع دن سے کامیابی کے جھنڈے گاڑتا چلا آیا ہوں اور یہ بھی درست نہیں ہے کہ میں منہ میں سونے کا چمچ لے کر پیدا ہوا تھا۔ اسی طرح یہ بھی ایک حقیقت ہے کہ میں نیویارک، لندن یا لاہور میں نہیں بلکہ بہاولپور میں پیدا ہوا، مجھے پہلے دن سے ترقی کرنے کی کوئی سہولت میسر نہ آئی تھی لیکن میں نے اپنے وقت کو بے کار میں ضائع کرنے کی بجائے اپنی صلاحیتوں کو نکھارنے میں گزارا جس کا مجھے فائدہ ہوا اور میں نے کامیابی سے ایک بزنس چلا کر دکھا دیا۔

NetSol کا پہلا آفس 600 مربع فٹ میں تھا۔ آج NetSol رنگ روڈ لاہور اور ڈیفنس

ہاؤسنگ اتھارٹی کے سنگم پر ایک پُرشکوہ عمارت کی صورت میں موجود ہے۔ جب میں نے موجودہ بلڈنگ کی بنیاد رکھی تو کبھی بھولے سے بھی نہ سوچا تھا کہ قدرت اس عمارت کے اردگرد حکومت سے ایسا عالی شان سڑکوں کا جال بچھا دے گی کہ اس کارنر پر پیپرس کا گماں گزرے گا۔ میں نے اس عمارت میں بیٹھ کر دنیا بھر سے بزنس کیا ہے۔ NetSol پاکستان کا بین الاقوامی چہرہ ہے، حالات نے کیسی بھی کروٹ لی، الحمدللہ NetSol نے دنیا بھر کو پاکستان کی جانب متوجہ کیے رکھا ہے۔ اس کے کسٹمرز نے اس پر اندھا اعتماد کیا ہے اور اس کے ذریعے پاکستان کو جانا ہے۔ آج جب بین الاقوامی کسٹمرز لاہور ایئرپورٹ پر اترتے ہیں اور لاہور کی سڑکوں پر سفر کرتے ہوئے NetSol کی بلڈنگ اور بعد میں NetSol سے کسی فائیو سٹار ہوٹل تک جاتے ہیں تو وہ حیران ہوتے ہیں کہ وہ اتنے ترقی یافتہ شہر میں گھوم رہے ہیں۔ میں سمجھتا ہوں کہ NetSol جہاں میرے لیے خدا کا انعام ہے وہیں پاکستان کے لیے خدا کی خاص دین بھی ہے، اس بلڈنگ میں مجھ ایسا خدا کا عاجز بندہ خلق خدا کے لیے روزگار کا سبب بنا ہے جس نے اپنے اندر ایک اچھے کاروباری منتظم کی تمام خوبیاں پیدا کرتے ہوئے اپنے بروقت فیصلوں سے مواقع کی صحیح صحیح پہچان کی، اپنے ساتھ کام کرنے والوں کی قدر کی، ان سے بے تکلفی برتی، ان کے لیے ایثار کیا۔ خدا کا لاکھ لاکھ شکر ہے کہ عام طور پر لوگ میری پیٹھ پر بھی میرے بارے میں مثبت سوچتے ہیں۔ اس کا سبب یہ ہے کہ میں نے بہترین حالات کے حصول کے لیے سر توڑ محنت کی اور آج اس کا ثمر پاکستان کی نوجوان نسل کھا رہی ہے۔ یہاں یہ بات بھی قابل ذکر ہے کہ NetSol کا جسم تو پاکستان میں ہے مگر اس کے بازو بین الاقوامی مارکیٹوں میں پھیلے ہوئے ہیں۔ اس کمپنی کو شروع دن سے ایک انٹرنیشنل اپروچ کے ساتھ قائم کیا گیا، اس کی بنیاد اس فلسفے پر ہے کہ ہم رہتے پاکستان میں ہیں مگر ہمارا بزنس پوری دنیا سے ہے، مجھے فخر ہے کہ میں پاکستان کا سلیم غوری ہوں!

جائے پیدائش

میں نے 1955ء میں بہاولپور میں آنکھ کھولی۔ بہاولپور میری جائے پیدائش ہے، وہاں کے شاہی بازار کی گرم و سرد شاموں، خوشگوار راتوں اور چلچلاتی دوپہروں سے آج بھی بہت لگاؤ ہے، یہ الگ بات ہے کہ بہاولپور سے میرا تعلق دلہن ایک رات کی جتنا ہی ہے، یعنی میں گھنٹوں کے

لیے تو بہاولپور میں ہی چلا ہوں گا لیکن گھٹنا ٹیک کر کھڑا لاہور میں ہوا تھا۔ جب والد صاحب فیملی کو لے کر بہاولپور سے لاہور آئے تو میری عمر لگ بھگ تین برس تھی!

بچپن میں میرا پہلا نام زین العابدین رکھا گیا تھا۔ پانچ چھے برس تک یہی نام رہا لیکن بعد میں مسلسل بیمار رہنے لگا تو تبدیل کر کے سلیم اللہ رکھ دیا گیا کیوں کہ بڑے بزرگوں نے میرے لیے اسے ایک بھاری نام قرار دیا تھا۔ پچاس سال پہلے اس بات کی بڑی اہمیت ہوا کرتی تھی۔ خاندان والے ابھی بھی مجھے زین یا زینی ہی کہتے ہیں، حتیٰ کہ میری بیوی بھی جب مجھے اسی نام سے پکارتی ہے تو اکثر دوست پریشان ہو جاتے ہیں۔ مجھے آج بھی زین کے نام سے پکارے جانا اچھا لگتا ہے!

میرے آباؤاجداد غوری پٹھان تھے اور پاکستان بننے سے پہلے بھارت کے ضلع میرٹھ سے ملتان اور بہاولپور میں آ کر بسے تھے، میرے پردادا ایک بڑے حکیم تھے جبکہ دادا اپنے زمانے کے بہترین ڈینٹسٹ تھے اور نواب آف بہاولپور کے دوستوں میں سے تھے۔ لیکن والد صاحب تک پہنچتے پہنچتے حالات نے ایسا پلٹا کھایا تھا کہ ان کے پاس سخت محنت کے سوا کوئی اور چارہ نہ تھا، چنانچہ مجھے محنت کی عادت والد صاحب سے ورثے میں ملی ہے۔

میرے والد رحمت اللہ خان غوری نے اپنی عملی زندگی کا آغاز کٹھن مشکلات میں کیا، انہوں نے مسلسل جدوجہد اور محنت کی لیکن مجال ہے جو اسے کبھی بھی جبر مسلسل سے تعبیر کیا ہو۔ وہ جننگ فیکٹریوں میں مشینوں کا آئل سپلائی کرنے والی کمپنی کی پراڈکٹس کی مارکیٹنگ کرتے تھے۔ بہاولپور اور اس کے اردگرد کے علاقوں میں جننگ فیکٹریوں کی بہتات تھی۔ ان کی مسلسل محنت کے نتیجے میں خاندان کے مالی حالات مستحکم ہو گئے تھے۔ مارکیٹنگ کی فیلڈ میں جب ان کا نام بنا تو انہیں رومانیہ سے سیکنڈ ہینڈ جننگ مشینیں درآمد کرنے والی ایک کمپنی کی ایجنسی مل گئی۔ رومانیہ کے بعد پولینڈ سے بھی امپورٹ کرنا شروع کر دیا۔ پھر انہوں نے بلیک ہاک کے نام سے اپنی کمپنی بنائی اور کنسٹرکشن کے شعبے میں آ گئے۔ ان دنوں لاہور میں فیصل ٹاؤن اور جوہر ٹاؤن جیسی بڑی ہاؤسنگ سکیمیں بن رہی تھیں جہاں ان کی کمپنی کو بے پناہ کام ملا تھا۔

یوں تو والد صاحب بے پناہ خوبیوں کے مالک ہیں مگر لوگوں کو بہت جلد دوست بنا لینے

میں تو ڈیل کارنیگی بھی ان سے مقابلہ نہیں کرسکتا۔ میں نے یہ گرانہی سے سیکھا اور یہی میری کاروباری کامیابی کی کنجی ہے۔ میں نے دیکھا ہے کہ آج کل کے بچے تنہائی پسند یا اپنی ذات تک محدود رہتے ہیں جو عملی زندگی میں ان کے راستے کی سب سے بڑی رکاوٹ بن جاتی ہے۔ ایسے بچوں کو پبلک ریلیشنز کے کورسز کرنے چاہیے۔

میری والدہ بڑی نفیس اور ذمہ دار خاتون تھیں، وہ جلد ہی اللہ کو پیاری ہوگئی تھیں، ان کی تربیت نے ہم بھائیوں کو تراش دیا۔ ان کی ہمت تھی کہ ہم سات بھائیوں کو سدھائے رکھا ورنہ جس گھر میں اتنے لڑکے ہوں وہاں دو چار تو ایسے ہوتے ہیں جو پڑھائی مکمل نہیں کر پاتے اور ایسی لتوں میں پڑ جاتے ہیں جو خاندان کی سبکی کا سبب بنتی ہیں لیکن سلام ہے والدہ مرحومہ کی دانشمندی کو جنہوں نے ہماری تربیت میں کوئی کسر نہ اٹھا رکھی اور ہم بھائیوں میں انسانیت کے جذبے کو کوٹ کوٹ کر بھرا۔ ہم آج جو کچھ ہیں ان کی توجہ اور دعاؤں کا ثمر ہے۔ ہم بھائیوں میں غضب کا اتفاق بھی ان کی تربیت کا نتیجہ ہے۔ اللہ ہمیں نظر بد سے بچائے!

والدہ سے میرا تعلق خاص تھا۔ یوں کہئے کہ میں ان کا لاڈلا تھا۔ میں نے ان سے مار بھی بہت کھائی اور دعائیں بھی خوب لیں۔ بچپن میں چھوٹی چھوٹی بات پر لڑائی کرنا میری عام عادت تھی۔ کبھی سکول بیگ کے ڈیزائن پر لڑتا تو کبھی جوتے کے ڈیزائن پر۔ جب ماں کھانا پروستیں تو گوشت کی چھوٹی بوٹی اور بڑی بوٹی کا تنازعہ بھی میں ہی کھڑا کیا کرتا تھا۔ بچپن میں ضرورت کی ہر شے کے لیے والدہ سے رجوع کیا جاتا تھا کیوں کہ والد صاحب کی کاروباری مصروفیات بے پناہ تھیں۔ سارے مسائل والدہ کے سامنے پیش کیے جاتے تھے اور وہ عقل مندی کے ساتھ ان کو سلجھا لیتی تھیں!

بچپن

میں بچپن میں پارے کی طرح تھرکتا رہتا تھا، یہ بے چینی آج بھی میری شخصیت کا حصہ ہے اور میں سمجھتا ہوں کہ جس انسان میں جستجو کی لگن نہ ہو اور کچھ کر گزرنے کی خواہش نہ ہو، وہ زندگی میں کچھ کرنے کی کوشش بھی نہیں کرتا۔ میں اپنے آپ کو خوش قسمت سمجھتا ہوں کہ اتنا شرارتی بچہ ہونے کے باوجود اللہ تعالیٰ نے میرے اندر کاروباری صلاحیتوں کو جلا بخشی اور میری ناکامیاں ہی میری

کامیابیوں کا سبب بن گئیں، جہاں سامنے دیوار آئی اور میں دائیں یا بائیں مڑا تو معلوم ہوا کہ اصل راستہ وہی تھا۔ دوسرے لفظوں میں قدرت مجھ پر مسلسل مہربان رہی ہے اور ایک غیبی مدد میری کوششوں اور محنت کو جلا بخشتی رہی ہے۔ یوں بھی مجھے بچپن سے ہی تیز چلنے، تیز بھاگنے، تیز کھانے اور تیز کمانے کا شوق رہا ہے!

میرے بچپن کی کھیلوں کا آغاز لٹو چلانے سے ہوا ہوگا۔ مجھے یاد ہے کہ ماں سے جو پیسے بھی ملتے تھے میں اس کا لکڑی کا لٹو بنوا لیا کرتا تھا۔ کاریگر ہمارے گھر کی پچھلی گلی میں رہتا تھا اور لٹو گھڑنے میں اسے کمال مہارت تھی۔ اس کے ہاتھ بڑی چابکدستی سے چلتے اور وہ ہر لٹو پر بڑے دیدہ زیب رنگ بھی کیا کرتا تھا۔ کبھی کبھی تو یقین ہی نہ آتا تھا کہ وہ لٹو کسی انسان کے ہاتھ کے بنے ہوئے ہیں۔ لڑکوں میں اصل مقابلہ یہی ہوتا تھا کہ کس کا لٹو زیادہ دیر تک چلتا ہے اس لیے ہر کوئی لمبی لمبی پریکٹس کیا کرتا تھا۔ بازو کو ایک خاص انداز میں تیزی سے گھماتے ہوئے ڈوری میں لپٹے ہوئے لٹو کو ہوا میں چھوڑتے وقت بازو کو اپنی طرف اس طرح تیزی سے واپس کھینچا جاتا تھا کہ لٹو ہوا میں تیرتا ہوا زمین پر پھرکیاں لینا شروع کر دیتا تھا۔ آج کل پلاسٹک کے آٹومیٹک لٹو نکل آئے ہیں جنھیں ایک ہولڈر میں رکھ کر بٹن پش کیا جاتا ہے تو شیشے کی میز پر گھومنا شروع کر دیتا ہے لیکن اس میں اور ہمارے بچپن کے لٹو میں وہی فرق ہے جو علی ظفر اور مہدی حسن کی گائیکی میں ہے۔ دراصل میرے بچپن میں کچھ بھی ریڈی میڈ نہ تھا، ہر کھیل کے لیے بڑی محنت کرنا پڑتی تھی جس سے بالآخر بچوں میں محنت کا مادہ پیدا ہو جاتا تھا اور انہیں ہر طرح کے مشکل حالات میں زندگی کرنے کا ڈھنگ آجاتا تھا۔ لٹو کے علاوہ کرکٹ پر میں بچپن سے فدا تھا۔ ہم اس زمانے میں کاک بال سے بھی کھیلا کرتے تھے لیکن سروس کمپنی کی بال بھی زیادہ مشہور تھی جو ساڑھے پانچ روپے کی آتی تھی اور کوئی بال کی خریداری کے لیے 50 پیسے ڈالتا تھا۔ البتہ میں نے ہاکی کا شوق بس دیکھنے کی حد تک پالا تھا۔

ہمارے زمانے میں کھیل کود بہت زیادہ ہوتا تھا۔ بچوں کا گھروں کے اندر قید رہنے کا تصور کم تھا۔ سکول سے واپسی پر تمام بچے بڑی گراؤنڈ میں اکٹھے ہو جاتے اور جب تک مغرب کی اذان نہ ہو جاتی تھی، لگاتار کھیلتے رہتے تھے۔ ہمارا کھیل یا تو مغرب کی اذان سے بند ہوتا تھا یا جب گیند گم ہو جاتی تھی۔ کھیل کے دوران کئی لڑائیاں بھی ہوتی تھیں لیکن ادھر لڑائی ہوتی تو ادھر صلح ہو جاتی

تھی اور کھیل دوبارہ شروع ہو جاتا!

بچپن کا ذوق فری سٹائل ریسلنگ ایسا تھا، آج کل کی طرح روک ٹوک والا نہیں ہوتا تھا، ٹی وی تو تھا ہی نہیں کہ سارا وقت ٹی وی کے آگے بیٹھ کر گزار لیا جائے، چنانچہ وقت گزاری کے لیے بہت سے پاپڑ بیلنے پڑتے تھے، شرارتیں خوامخواہ سوجھتی تھیں، اس کے باوجود سرگرمیاں بطور خاص تخلیق کرنا پڑتی تھیں، ان میں سے ایک سرگرمی نہر پر جا کر نہانا ہوتا تھا، سارے دوست مل کر پروگرام بناتے، جانگھیوں، کچھوں اور نیکروں کا اہتمام کیا جاتا، کچھ ایسے بھی ہوتے جو پورے کپڑوں سمیت نہاتے اور بھیگے کپڑوں میں گھر واپس لوٹتے، گرمیوں کا موسم اس کے لیے آئیڈیل سمجھا جاتا تھا، موسم کے حساب سے تربوز، آم، خربوزے وغیرہ بھی نہر میں ٹھنڈے کر کے کھائے جاتے تھے، ایک پکنک کا سماں ہوتا تھا، ہر محلے سے نہانے والوں کے جھنڈ کے جھنڈ نہر پر پہنچ جاتے، پلاسٹک کی بڑی گیندیں، فرسبیاں وغیرہ بھی ساتھ لے جاتے جنھیں نہر کے اندر کھیلا جاتا، نہر پر ایک ہنگامہ برپا ہوتا۔ پلاسٹک کی ٹیوبیں خاص طور پر لے جائی جاتی تھیں جن میں ہوا بھری ہوتی تھی اور اناڑی لوگ ان ٹیوبوں کو پکڑ کر نہاتے تھے۔ جن کے پاس ٹیوبیں نہ ہوتیں وہ اپنی شلواروں میں ہوا بھر کر انہیں پھلا لیتے اور نہر میں تیرتے۔ ایک دفعہ میں ٹیوب کے ذریعے سے تیراکی کر رہا تھا کہ اچانک ٹیوب الٹ گئی، میری ٹانگیں اوپر اور سر پانی کے اندر ڈوب گیا، مجھے غوطے آنے لگے، آنکھوں کے آگے اندھیرا آ گیا، سانس رکتا ہوا محسوس ہوا، میں نے بہتیرے ہاتھ پاؤں مارے لیکن پانی کا بہاؤ مجھے اوپر نہیں آنے دے رہا تھا، نیچے بھی پاؤں زمین کو نہیں چھو رہے تھے اور میں بے پیندے لوٹے کی طرح پانی میں ڈبکیاں کھا رہا تھا، ایک آدھ مرتبہ میں نے ابھر کر چیخنے چلانے کی کوشش بھی کی مگر بے سود، پھر خدا معلوم کیسے اچانک ہی مجھے پانی نے اوپر کی طرف اچھال دیا، میں آج تک سمجھ نہیں پایا کہ میں بچ کیسے گیا، میرے لیے یہ معاملہ کسی معجزے سے کم نہیں، میں اپنے آپ کو خوش قسمت سمجھتا ہوں کہ مجھے اللہ تعالیٰ نے بچا لیا!

پتنگ باز بچپن

میرا بچپن پتنگ بازی سے عبارت ہے اور میرا قدرے کہرا سانولا رنگ اسی وجہ سے ہے۔ پتنگ بازی میری کل کائنات تھی۔ اکثر میری انگلیاں ڈور پر لگے مانجے سے چھلی رہتی تھیں۔ مجھے ہر

طرح کی ڈور اور ہر طرح کی پتنگ کی پہچان تھی۔ یہ بھی معلوم تھا کہ کس قسم کی ہوا میں کون سی پتنگ اڑانی چاہیے، کس قسم کے چھانگے سے پتنگ لوٹنی چاہیے، درختوں، دیواروں اور چھتوں پر کیسے چڑھا جا سکتا ہے۔ بچپن میں پتنگ بازی کے شوق میں گرمی دیکھی نہ سردی اور دھوپ میں پتنگ بازی کر کر کے میرے جسم کے ڈھکے اور ان ڈھکے حصوں میں واضح فرق نظر آنا شروع ہو جاتا تھا۔ والد صاحب ہم بھائیوں کو پڑھانے کی غرض سے صحن میں لے کر بیٹھتے تو میں کتاب پر لفظوں کی بجائے آسمان پر اڑتی پتنگوں کے پیچ پڑھا کرتا تھا۔

میں نے ہر طرح کا پتنگ اڑایا، حتیٰ کہ ہاتھوں سے بنے ہوئے پوتھیں بیگ کی پتنگیں بھی اڑائیں۔ بسنت کے موسم میں تیز ہوائیں چلا کرتی تھیں جو پتنگ بازی کے لیے آئیڈیل ہوا کرتی تھیں۔ پتنگ لوٹتے ہوئے مار کٹائی عام بات ہوتی تھی۔ لمبے قد والے کٹی پتنگ کو اچک لیتے تو نیچے سے کوئی ہاتھ مار کر پتنگ پھاڑ دیتا اور لڑائی شروع ہو جاتی تھی۔ پتنگ کھو دینے والا کچھ دیکھے بغیر سامنے والے کو جڑنا شروع کر دیتا، بعد میں پتا چلتا کہ اس بے چارے نے پتنگ نہیں پھاڑی تھی۔ لیکن اس زمانے میں تانبے کی تار استعمال نہیں کی جاتی تھی اور نہ ہی کبھی گلے پر ڈور پھرنے سے موت واقع ہوئی تھی۔ ہمارے لیے پتنگ بازی تفریح کا سامان تھا موت کا کھیل نہ تھا۔ آج کل کی طرح بڑی عمر کے لوگ پتنگ بازی نہ کرتے تھے، اسے معیوب سمجھا جاتا تھا۔ نہ ہی کسی فریحہ پرویز نے اس وقت تک ''دل ہوا بوکاٹا'' جیسا گیت گایا تھا۔ البتہ اس زمانے میں بھی پتنگ باز سجنا ہزاروں تھے!

عید کا دن بچپن میں سب سے بڑا تہوار تصور کیا جاتا تھا۔ مجھے یاد ہے کہ ایک مرتبہ بچپن میں عید کے روز جب میرے لیے کوٹ پینٹ خریدا گیا تھا تو میں اسے اپنی زندگی کا سب سے انوکھا دن تصور کیے ہوئے تھا۔ ہمارے گھر میں عید کا تہوار شروع سے ایک ہی طرح سے منایا جاتا ہے، تمام خاندان اکٹھا ہو جاتا ہے، مرد حضرات عید کی نماز پڑھنے کے بعد قبرستان جاتے ہیں، بزرگوں کے لیے دعائیں کرتے ہیں اور واپس گھر آ کر ناشتہ کرتے ہیں گے، یہ ہماری 50 سال کی روٹین ہے جو ہر عید پر بلا ناغہ دہرائی جاتی ہے۔

عید کے تہوار کے علاوہ جس تہوار کا ہمیں شدت سے انتظار رہتا تھا وہ شب برأت تھی۔ یہ پٹاخوں بھرا تہوار ہوتا تھا۔ ہم پورا سال اس کا انتظار کرتے تھے۔ شب برأت آتی تو خوب

پٹاخے چھوڑتے ۔ پٹاخوں اور دیگر ایسی ہی آتشوں کے لیے ہم پہلے سے ہی پیسے جمع کرنا شروع کر دیتے تھے ۔لیکن آج کل بچوں کی زندگیوں میں اس تہوار کا زیادہ عمل دخل نہیں رہا ہے اور اگر ہے بھی تو یہ تہوار بہت چھوٹا ہوگیا ہے یا پھر میں بڑا ہوگیا ہوں ۔کچھ تو ضرور ہوا ہے!

ہمارے بچپن میں محرم کا مہینہ بہت پُرامن ہوا کرتا تھا ۔دوستوں کے گھروں میں جا کر مجالس میں شرکت کرنا ،مزے مزے کے پکوان کھانا عام بات تھی ۔محرم کے نام پر جو کچھ اب ہوتا ہے ،تب نہیں تھا ۔پیارا پاکستان تب اور طرح کا پاکستان ہوا کرتا تھا ۔محلے بھر میں نیاز کی دیگ پکنے کا انتظار کیا جاتا تھا اور سبیلیں لگائی جاتی تھیں ۔افسوس کہ ہم نے مقدس دنوں کا تقدس کھو دیا!

سکولنگ

لاہور میں سکولنگ کا آغاز مین مارکیٹ میں نرسری گراؤنڈ کے پاس واقع سکول سے ہوا ، وہ سکول ہمارے گھر کے بالکل سامنے تھا ۔مجھے پہلے دن سے سکول جانے کا شوق تھا ،میرے نزدیک یہ ایک دلچسپ سرگرمی تھی جس کا مقصد اپنے آپ کو مصروف رکھنا تھا ۔مجھے یاد نہیں پڑتا کہ مجھے کبھی زبردستی سکول بھیجا گیا ہو ۔میں روز صبح سویرے اٹھتا ،ناشتہ کرتا ،تیار ہوتا اور سکول چلا جاتا ۔میں آفس آنے کے لیے بھی ایسے ہی تیار ہوتا ہوں ،مجھے روزانہ صبح سویرے اٹھ کر تیار ہونے کی ایسی لت پڑ چکی ہے کہ اتوار کے روز بھی میں نہا دھو کر خوب تیار ہو کر ناشتے کی میز پر سج کر بیٹھ جاتا ہوں ۔میری زندگی میں ڈسپلن قدرتی طور پر موجود ہے ،مجھے چیزوں کو طے شدہ وقت پر کرنے ،نتائج پر نظر رکھنے اور دوسروں کے لیے آسانیاں پیدا کرنے کا شوق ہے ۔میں ہنستے کھیلتے دوسروں کا حوصلہ بڑھاتے ہوئے کام کرنے کا عادی ہوں ۔یہی وجہ ہے کہ لوگ جلد ہی میرے دوست بن جاتے ہیں اور میرے ساتھ کام کرنے میں خوشی محسوس کرتے ہیں ۔میں اپنا کام ادھورا نہیں چھوڑتا اور اگر لوگوں کے کام پر خوامخواہ ناک منہ نہیں چڑھاتا بلکہ دوستانہ ماحول میں علیحدہ ہو جاتا ہوں ۔

میں بچپن میں صبح سویرے تیار ہو کر سکول تو پہنچ جاتا تھا لیکن سکول پہنچ کر کتاب دیکھنا تو درکنار ،ہاتھ لگانے بھی کا بھی روادار نہ تھا ۔سارا وقت شرارتوں میں لگ جاتا ۔میں اپنے اردگرد بیٹھے ہر کسی کو کچھ نہ کچھ ضرور کہتا اور اسی موج مستی میں چھٹی کا وقت ہو جاتا ۔سکول بیگ جس طرح گیا ہوتا

اسی طرح بندھا واپس گھر آجاتا ۔

نرسری کے بعد میں Linzer Day ہائی سکول میں گیا جسے ایک جرمن خاتون چلاتی تھیں ۔ وہاں مخلوط تعلیم یعنی کوایجوکیشن تھی ۔سکول کی جرمن پرنسپل مجھے آج بھی یاد ہیں ۔ان کا رویہ بہت سخت ہوتا تھا اور اصولوں کی پکی تھیں ۔پورے سکول پر ان کا رعب تھا ۔ٹیچرز بھی ان سے ڈرتی تھیں ۔جب ان کا انتقال ہوا تو ان کی بیٹی نے چارج سنبھال لیا ،پھر وہ بھی فوت ہوگئی ۔اس کے بعد وہ مثالی سکول نہ چل سکا جہاں کے ٹیچرز ایماندار اور باصول تھے ۔اس زمانے میں ٹیچنگ ایک مقدس پیشہ تھا ، ہماری شرارتوں کے باوجود ٹیچرز ہمیں کچھ نہ کچھ دینے کی کوشش کرتے تھے ،بار بار کہتے تھے کہ کچھ بن جاؤ ،کچھ بن جاؤ ،پڑھ لو گے تو تمہاری زندگی بن جائے گی ۔آج پیچھے مڑ کر دیکھتا ہوں تو آج بھی ان کی آواز کا تنتنا محسوس ہوتا ہے ۔اب زمانہ بدل گیا ہے ۔ٹیچرز کی آواز میں وہ درد نہیں رہا ہے ،سرے سے ختم ہوگیا ہے ۔

میں آٹھویں جماعت تک Linzer Day ہائی سکول میں رہا لیکن اس عرصے میں پڑھائی سے زیادہ میری توجہ اپنی ایک ٹیچر کی طرف رہی میں جس کے عشق میں یک طرفہ طور پر مبتلا ہوگیا تھا ۔بالآخر سکول والوں نے مجھے پڑھائی نہ کرنے کی وجوہ پر نکال دیا ۔

لاابالی پن اور بے پرواہی بچپن سے میرے تعاقب میں ہیں ۔بچپن میں مجھے مار کا ڈر ہوتا تھا نہ پیار کا بھار ،لگتا تھا کہ کسی نے میرے دماغ میں شرارت کی ایک پوٹلی رکھ دی ہوئی ہے جو مجھے طرح طرح کی شرارتیں سجھاتی ہے ۔ان شرارتوں سے کوئی بھی محفوظ نہ تھا ۔چھوٹا ہو یا بڑا ،ہر ایک کو یقین ہوتا تھا کہ اس کے ساتھ ہونے والی شرارت کے پیچھے سلیم کا ہاتھ ہے ۔البتہ میری شرارتوں سے کسی کو جانی یا مالی نقصان نہیں ہوتا تھا ۔بس ذہنی طور پر جھنجھلا ضرور جاتا تھا ۔کتابوں کو پڑھنے کے بجائے میں نے بچپن میں انسانوں کو ،ان کے رویوں کو پڑھا اور ان کے مطابق ردِعمل دینا سیکھا ۔ممکن ہے میں اتنی کامیابی کبھی حاصل نہ کر پاتا اگر مجھے لوگوں سے معاملات کرنے کا گر نہ آتا ،لوگوں سے معاملہ بندی کے لیے جس اعتماد کی ضرورت ہوتی ہے وہ مجھ میں فطری طور پر موجود تھا ،مجھے کہیں سے سیکھنے کی ضرورت نہیں پڑی ،مثال کے طور پر جب والد صاحب کے دوست ملنے گھر آتے تو سب سے پہلے جا کر ان سے ہاتھ ملاتا ،حال احوال پوچھتا اور ان کے ہر سوال کا ٹھوس جواب دینے کی

کوشش کرتا، جبکہ دوسرے بھائی اکثر اسی بات پر دھکم پیل کرتے رہتے کہ پہلے تم، پہلے تم!

میں بچپن میں آفت کا پرکالہ تھا۔ یہی وجہ ہے کہ مجھے سکول میں بھی بہت مار پڑتی تھی اور ٹیچر محض اپنی جان چھڑوانے کے لیے مجھے اگلی کلاس میں پروموٹ کر دیتے تھے۔ میرے بارے میں ٹیچرز اکثر کہتے پائے جاتے کہ سلیم بہت شرارتی ہے، اس سے جان چھڑاؤ۔ میں شروع سے کو ایجوکیشن میں پڑھا تھا۔ لڑکے ہی نہیں کلاس فیلو لڑکیاں بھی میری شرارتوں سے محفوظ نہ تھیں۔ اس زمانے میں پنسل گھڑنے والے شاپنر میں ایک شیشہ لگا ہوتا تھا جسے آئینے کے طور پر استعمال کیا جا سکتا تھا، ایک دن میں شاپنر کو مختلف زاویوں پر رکھ کر کلاس کے مختلف حصوں کو فوکس کر رہا تھا کہ اچانک میں نے محسوس کیا کہ میرے دائیں ہاتھ پچھلے ڈیسک پر بیٹھی لڑکی نہ صرف شاپنر کے آئینے میں نظر آ رہی ہے بلکہ وہ میری حرکتوں کو نوٹ بھی کر رہی ہے، شاپنر کے آئینے میں جونہی ہماری آنکھیں چار ہوئیں میں جھٹ سے اسے آنکھ لگائی اور شاپنر کو الٹا کر رکھ دیا، وہ غصے میں کھڑی ہو گئی اور ٹیچر سے کہنے لگی کہ سلیم نے مجھے آنکھ ماری ہے۔ ٹیچر کو کچھ سمجھ نہ آئی اور اس لڑکی سے کہنے لگی کہ سلیم آگے بیٹھا ہے اور تم پیچھے بیٹھی ہو۔ یہ کیسے تمھیں آنکھ مار سکتا ہے؟ میں نے دل ہی دل میں ٹیچر کو شکریے کی آنکھ لگائی کیوں کہ شاپنر پر لگے آئینے کا رخ اس مرتبہ میرے دل کی طرف تھا!

اس وقت کہیں بھی سیر کے لیے سکول کے ٹرپ نہیں جاتے تھے۔ یادداشت پر زور دینے کے باوجود بھی یاد نہیں پڑتا کہ کبھی ہمارا کوئی ٹرپ کہیں گیا ہوگا۔ جیب خرچ کے طور پر 25 پیسے ملتے تھے۔ اس میں ہم ایک کباب اور ایک بن لیتے تھے لیکن اس کے باوجود بھی کچھ پیسے بچ جاتے تھے۔ 1969ء میں جیب خرچ 50 پیسے ہو گیا تھا۔ یہ تب کی بات ہے جب میں ہائی سکول میں تھا۔ گیریژن سکول میں داخل ہوا تو جیب خرچ ایک روپیہ ہو گیا تھا۔ گیریژن سکول کے راستے میں راحت بیکری آتی تھی جو اس وقت بہت چھوٹی سی ہوتی تھی۔ وہاں سے ہم آئس کریم کھایا کرتے تھے جس کی قیمت پچاس پیسے ہوتی تھی۔ گلبرگ میں الحمرا کے نام سے ایک بڑا اسٹور تھا جس میں فاروق سنز کے نام سے ایک بڑے الیکٹرونکس اسٹور کے ساتھ ایک گروسری کی دکان بھی تھی۔ ہم والدہ کے ساتھ وہاں سے پورے مہینے کا سامان وہیں سے خریدتے تھے۔ اس وقت پورے خاندان کے لیے راشن کا سامان 500 روپے میں آ جاتا تھا۔ عید کی شاپنگ بھی ہم عموماً امی کے

ساتھ کرتے تھے کیوں کہ والد صاحب کاروباری مصروفیات کی وجہ سے وقت نہیں نکال پاتے تھے۔ ہم بڑے شوق سے بازار جایا کرتے تھے۔ سکول کی یونیفارم خریدنے کا بھی بڑا شوق ہوتا تھا جو ہر سال مال روڈ پر واقع Dean's سے خریدا جاتا تھا۔

اس زمانے میں ہم سائیکلوں پر ایک دوسرے سے ریسیں بھی لگایا کرتے تھے۔ مقابلے کی دھن میں ہمیں گرمی کی پرواہ ہوتی تھی نہ سردی کی، اس وقت سڑکیں بھی اتنی خطرناک نہ ہوتی تھیں جتنی آج ہو چکی ہیں۔ اس لیے ان پر سائیکل چلانا آسان ہوتا تھا، کوئی ڈر نہیں لگتا تھا۔ آج کل والی صورت حال نہ تھی کہ والدین بچوں کو گاڑی میں بھیج کر بھی پریشان رہتے ہیں!

شرارتوں، بے پرواہی اور لاابالی پن ایسی خامیوں کے باوجود قدرت نے بچپن ہی سے میرے اندر یقین محکم اور پختہ ارادہ باندھنے کی خوبی پیدا کر رکھی ہے۔ حضرت داغ کی طرح سلیم غوری جہاں بیٹھ گیا، بیٹھ گیا۔ زندگی میں جب بھی مقابلے کی صورت حال درپیش ہوئی، میں نے سج دھج کر مقتل کا رخ کیا ہے، چاہے جان کے جانے کا خطرہ ہی کیوں نہ ہو۔ چنانچہ بچپن سے لے کر اب تک زندگی کا ہر موڑ ایسے نقش قدم سے عبارت ہے کہ جو دہرائے جانے کے لائق ہے۔ مجھے یاد ہے کہ ایک مرتبہ سکول میں ایک مقابلہ ہوا جس میں پانی کے ٹب سے ایک مالٹا منہ میں دبوچ کر بھاگتے ہوئے مین پر کھنچی ایک لائن کو عبور کرنا تھا۔ جونہی مجھے اس مقابلے کی بھنک پڑی، میں نے بے خطر اس آتش نمرود میں کودنے کا ارادہ باندھ لیا اور جھٹ سے اپنا نام درج کروا دیا۔ لیکن اس کے بعد محض خوابوں میں خیالوں کے گھوڑے دوڑانے کی بجائے میں نے مقابلے کے ایک ایک مرحلے کو تراشا، کئی کئی گھنٹے گھر میں Mock Exercise کرتے ہوئے پانی کے ٹب میں مالٹا پھینک کر اسے منہ سے دبوچنے کی کوشش کرتا رہا، جب مالٹا میسر نہ آتا تو پلاسٹ کی گیند ٹب میں پھینک کر کسی چیمپئن کی طرح تسلسل سے کوشش کرتا رہا اور اس مسلسل کوشش نے مجھ پر واضح کر دیا پانی میں تیرتے مالٹے کو منہ سے دبوچنا آسان نہیں۔ اس کے لیے ضروری ہے کہ پہلے مالٹے کو ٹب کے ایک کنارے پر لے جایا جائے، پھر اسے ٹھوڑی اور ٹب کے کنارے میں جکڑ کر اس میں دانت گاڑ دیے جائیں وگرنہ پانی میں تیرتا مالٹا کبھی دانتوں کی پکڑ میں نہیں آئے گا، آہستہ آہستہ میں اپنے کام میں مشاق ہو گیا، سب سے تیز بھاگنے کی طاقت اور ہمت خدا نے بچپن سے فطری طور پر مجھ میں بھر رکھی ہے، چنانچہ مجھے اپنی

کامیابی کے سو فیصد امکانات نظر آنے لگے۔لیکن مقابلے کے دن مجھے ایک اور مشکل کا سامنا تھا۔ ایک اعتبار سے وہاں ایک نئے دریا کو عبور کرنا تھا۔ہوا یہ کہ جب تمام لڑکے پانی کے ٹب کی طرف بھاگے تو تیز بھاگنے کی وجہ سے میں سب سے آگے نکل تو گیا لیکن جونہی مالٹا دبوچنے کے لیے ٹب پر جھکا باقی کے لڑکے پیچھے سے پہنچ گئے اور سب کے سب نے میرے اوپر دھاوا بول دیا، مالٹا دبوچتے دبوچتے مجھے دو چار غوطے آ گئے، میں منہ سر سمیت پانی کے ٹب میں ڈوب گیا اور مجھے اپنا سانس ڈوبتا محسوس ہوا۔ایک لمحے کو لگا کہ میں مالٹا دبوچوں نہ دبوچوں، ضرور موت مجھے دبوچ لے گی، لیکن جسے اللہ رکھے اسے کون چکھے، میں نے اپنے اوسان خطا نہیں ہونے دیئے اور پریکٹس کے مطابق مالٹا دانتوں میں دبوچ کر پورے زور سے ابھرا، اپنے اوپر گرے ہوئے لڑکوں کو پرے دھکیلا اور ہدف کی طرف بھاگ اٹھا اور جیت گیا۔اگر اس منظر کو ٹی وی سکرین پر سلو موشن میں دہرایا جائے تو آپ کو اندازہ ہوگا کہ میں نے کیسے جان جوکھوں میں ڈال کر یہ مقابلہ جیتا۔لائن کو عبور کرتے ہی ہر طرف شور مچنا شروع ہو گیا، سٹوڈنٹس نے تالیاں پیٹتے ہوئے سلیم غوری، سلیم غوری کے نعرے لگانا شروع کر دیئے، میرے چند دوستوں نے اچک کر مجھے اپنے کندھوں پر اٹھا لیا، میرے بال، منہ اور کپڑے پانی سے گیلے ہو چکے تھے اور میں ہاتھ ہلا ہلا کر اپنی کامیابی کا اعلان کر رہا تھا۔وہ دن گیا اور آج کا دن آیا، میں نے زندگی میں جب جب کچھ کرنے کی ٹھانی ہے، ایک منظم انداز میں کوشش کر کے اس کا حصول یقینی بنایا ہے اور یہی میری کامیابی کا راز ہے!

میں اپنے سکول میں کوئی بہت بڑا کتابی کیڑا نہیں تھا۔ میں ان سٹوڈنٹس میں تھا جو اس لیے پاپولر ہوتے ہیں کہ انہوں نے کبھی کتاب کو ہاتھ لگا کر نہیں دیکھا ہوتا، میری بیوی نے اب تک میرا ایک رزلٹ کارڈ سنبھال کر رکھا ہوا ہے جس پر چار سرخ نشان ہیں، یعنی چار مضامین میں فیل اور صرف دو مضامین میں پاس ظاہر کیا گیا ہے۔وہ بچوں کو خاص طور رزلٹ کارڈ دکھاتی ہیں اور کہا کرتی ہیں کہ یہ تھا تمہارا باپ!....اگرچہ بچپن میں سکی مٹانے کی غرض سے ہم رزلٹ کارڈ میں تبدیلیاں کر لیا کرتے تھے، لیکن ایک مرتبہ میں نے اپنا رزلٹ کارڈ تبدیل کیا تو پکڑا گیا، والد صاحب نے خوب دھنائی کی اور ایسی کی کہ باقی بھائیوں کو بھی کان ہو گئے۔ میں نے بھی اس کے بعد کبھی رزلٹ کارڈ تبدیل نہیں کیا اور یوں بچوں کی تفریح کا سامان نکل آیا۔میں اب بھی کبھی کبھی سنجیدگی سے

سوچتا ہوں کہ بیگم کی الماری میں پڑے رزلٹ کارڈ کو تبدیل کر دوں کیوں کہ اب والد صاحب سے مار کا کوئی خطرہ نہیں، لیکن کیا کروں کہ بیگم کا ہاتھ بھی بہت بھاری ہے!

پڑھنے پڑھانے میں میری شہرت اتنی بری تھی کہ والدہ نے میرا میٹرک کا داخلہ بھیجنے سے انکار کر دیا تھا کیوں کہ انہیں یقین تھا کہ میں کامیاب نہیں ہوں گا اور یوں خاندان بھر میں ان کی سبکی ہوگی، والدہ کی اس بات سے میں اس قدر شل ہوا کہ میرے لیے میرا درد ہی میری دوا بن گیا اور میں میٹرک کرنے کے لیے سنجیدہ ہو گیا۔میں نے والدہ سے امتحان اعلیٰ نمبروں میں پاس کرنے کا وعدہ کیا تو والدہ نے داخلہ بھیج دیا، وہ بار بار کہا کرتی تھیں کہ اللہ کے واسطے پڑھ لو، یہ تمہارے کام آئے گا، وگرنہ تم ہمارا نام ڈبو دو گے اور دوسروں کے سامنے شرمندہ کرواؤ گے، ان کے طعنے سن سن کر میں سنجیدہ ہو گیا، ہم نشینی و ہم زبانی کو تیاگ دیا اور میں نے اس مقابلے کو جیتنے کی بھی ٹھان لی، بھرپور کوشش کے ساتھ تیاری شروع کر دی، نتیجہ آیا تو پتا چلا کہ جتنے میرے نمبر آئے ہیں، خاندان بھر میں آج تک کسی کے میٹرک میں اتنے آئے ہی نہ تھے۔اب مجھے کبھی کبھی شدت سے احساس ہوتا ہے کہ مجھے اپنے سکول اور کالج کے دنوں میں سنجیدگی سے پڑھائی کرنا چاہیے تھی کیوں کہ میں سنجیدہ ہوتا تو آج کہیں کا کہیں ہوتا، لیکن میں نے سب کچھ تجربے سے سیکھا۔کتاب سے کم ہی ربط رہا، یہ الگ بات کہ اب میرے بیڈ روم میں میرے سرہانے کوئی نہ کوئی کتاب ضرور ہوتی ہے جسے پڑھے بغیر مجھے نیند نہیں آتی، یعنی جب غم ہی جاں گداز بن جائے تو غم خواری کی کیا ضرورت، لیکن اس کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ میں نے سونے کے لیے کتاب بینی کا مشغلہ اپنایا ہوا ہے، بلکہ حقیقت یہ ہے کہ میرے اندر یہ احساس شدت سے موجود رہتا ہے کہ مجھے زیادہ سے زیادہ پڑھنا چاہیے، زیادہ سے زیادہ جاننا چاہیے! کتابوں کی اہمیت کا احساس بہت دیر بعد ہوا، وہ شخص جو سکول کی کتابوں سے بھاگتا تھا آج کچھ نہ کچھ ضرور پڑھ کر سوتا ہے، جب سے جاننے کی خواہش پیدا ہوئی ہے تب سے کتاب کا کردار میری زندگی میں بڑھ گیا ہے۔

میرے سکول کے زمانے میں کئی اعلیٰ پائے کے اساتذہ تھے، میں آج جو کچھ ہوں ان کی تعلیم و تربیت کے سبب ہوں، ہمارے ایک اردو کے ٹیچر تھے جن کا نام افضل صاحب تھا، ان کے علاوہ جو اساتذہ مجھے یاد ہیں ان میں کرامت صاحب اور شاہنواز صاحب شامل ہیں۔میں ان سب کی

شخصیت سے بہت متاثر تھا، شاہنواز صاحب انگریزی کے ٹیچر تھے، وہ بہت زور کا ڈنڈا گھماتے تھے، ہاتھ کیا پورا دماغ سائیں سائیں کرنے لگتا تھا، میرا چونکہ پڑھائی میں دل نہ لگتا تھا اس لیے ہر ٹیچر کی میرے ساتھ خوامخواہ کی لگتی تھی، ہر کوئی اس تاک میں رہتا کہ مجھے کٹہرے میں کھڑا کر لے، میں جتنا بھی پڑھ پایا ہوں انہی کے خوف سے پڑھ پایا ہوں ورنہ تو اگر مجھ پر چھوڑا جاتا تو اتنا بھی نہ پڑھ پاتا۔ کبھی کبھی میں سوچتا ہوں کہ اگر واقعی میں نے سنجیدگی سے ان اساتذہ سے پڑھا ہوتا تو آج کیا بلا ہوتا، میرے یار دوست مجھے Street Smart کہتے ہیں اور مجھے آج اس بات کا قلق ہے کہ میں Book smart کیوں نہ بن سکا! کتابوں کو زیادہ پڑھا ہوتا تو آج اور ذہین ہوتا، یہ ایک افسوس ہے جو میری زندگی میں ہے۔

1965ء کی جنگ

میرے بچپن کے اہم ترین واقعات میں سے ایک واقعہ 1965ء کی جنگ ہے۔ اس وقت ہم لاہور میں تھے۔ جنگ شروع ہوئی تو والد صاحب ہم بچوں کو ٹرین میں سوار کر کے رحیم یار خان اپنے بھائی کے گھر لے گئے۔ وہ میری زندگی کا انتہائی خوفناک سفر تھا۔ دہشت، وحشت اور چھوٹی سی عمر.... ایسا لگتا تھا کہ پورا لاہور باہر نکل جانا چاہتا ہے۔ ہم خوش قسمت تھے کہ ہمیں ریل گاڑی میں ایک کیبن مل گیا۔ ہم لوگ لگ بھگ تیس گھنٹوں میں رحیم یار خان پہنچے۔ راستے میں ہر سٹیشن پر بے پناہ رش نظر آتا تھا، لوگ دیوانہ وار بھاگتے نظر آ رہے تھے۔ ہر طرف پریشان ہجوم، افراتفری اور دھکم پیل تھی۔ جس کو دیکھو پانی کی تلاش میں تھا۔ ٹرین رکتی تو گھنٹوں رکی رہتی، کچھ پتا نہ چلتا کہ کب چلے گی، چل پڑتی تو لوگ ایک دوسرے کو دھکے دے کر چڑھنے کی کوشش کرتے، دروازوں سے لٹکے نظر آتے، بہت سے ٹرین کی چھتوں پر چڑھے ہوئے تھے، ان میں سے کئی راستے میں گر بھی گئے تھے، ریلوے ٹریک گر جانے والوں کے خون سے سرخ تھا!.... ایک محشر بپا تھا، اس جیسا سفر میں نے زندگی میں دوبارہ نہیں کیا، وہ میرے ذہن سے کبھی محو نہیں ہوتا جس میں سوائے خوف کے کچھ نہیں تھا اور ہر کوئی بے سروسامانی اور غریب الوطنی کی تصویر بنا نظر آتا تھا!

افغانستان اور ایران کا سفر

میں اپنے بچپن اور لڑکپن میں پڑھائی کے علاوہ ہر طرح کی سرگرمی میں بڑھ چڑھ کر حصہ لیتا تھا، سکول کی چار دیواری میرے لیے بازیچہ اطفال تھی جہاں کھیل تماشے کے سوا کچھ نہ ہوتا تھا۔ مجھے یاد ہے کہ 60ء اور 70ء کی دہائی میں طلباء کا سکاؤٹس کی تربیت حاصل کرنا عام بات تھی، اسے اچھا سمجھا جاتا تھا، میٹرک کے امتحان ختم ہوئے تو ہمارے سکول کے سکاؤٹس کا ایک گروہ افغانستان اور ایران کے وزٹ کے لیے تیار ہوا، میں نے بھی اپنا نام لکھوا دیا۔ گھر آ کر جانے کی ضد کی تو والد صاحب نے اجازت دے دی، میں آج بھی حیران ہوتا ہوں مجھے 30 دن کی اجازت کیسے مل گئی؟

یہ 1971ء کا واقعہ ہے۔ ہم چھے بچوں کا گروپ بنا اور ساتواں ایک سینئر سکاؤٹ ہمارا گروپ لیڈر تھا۔ والد صاحب نے زادِ راہ کے طور پر مجھے پانچ سو روپے دیئے جو گروپ میں سب سے زیادہ تھے۔ ہم لاہور سے بذریعہ سڑک پشاور کے لیے روانہ ہوئے۔ وہاں ایک سرائے میں قیام کیا۔ چونکہ سب کے پاس زادِ راہ کم تھا اس لیے شروع سے ہی اخراجات میں احتیاط برتی گئی، ہم دہی روٹی کھا کر پیٹ بھرا اور خیبر پاس کے ذریعے افغانستان کے دارالحکومت کابل روانہ ہو گئے۔ اَن دیکھے راستوں، بے نام پہاڑی راستوں اور پٹھانوں کی پرچ پرچ کے درمیان یہ سفر کسی ایڈونچر سے کم نہ تھا، ایسا لگتا تھا کہ ہم ایک نئی دنیا میں نکل آئے ہیں۔ اکثر کا دل ڈرا ہوا تھا لیکن ایک دوسرے کے ساتھ نے ہماری ہمت بندھائی ہوئی تھی۔ خاص طور پر گروپ لیڈر کا اعتماد بلا کا تھا جس نے ہماری ہمت کو بھی تقویت دے رکھی تھی۔ خدا خدا کر کے کابل پہنچے۔ کمال کا شہر تھا۔ اس زمانے کا کابل قدرے پُرسکون تھا، جنگ کی تباہ کاریاں نہ تھیں۔ لوگ بھی قدرے خوش حال تھے اور ملنسار تھے۔ ہم نے خوب مزہ کیا، ہمارے لیے یہ بالکل نئی دنیا تھی، پاکستان سے باہر کسی ملک کی سرزمین پر قدم رکھنے کا احساس انتہائی خوشگوار تھا لیکن اس کے ساتھ ساتھ دل میں تھوڑا سا ڈر بھی تھا کہ کہیں کوئی انہونی نہ ہو جائے، بہرحال ہم تمام لڑکے دل کڑا کر کے کابل کے گلی کوچوں میں گھومتے رہے۔ کابل لاہور کی طرح ترقی یافتہ نہ تھا، ان کے کھانے مختلف، زبان، کلچر غرضیکہ ہر شے مختلف تھی۔ وہیں پر میں نے اپنی زندگی کی پہلی بھارتی فلم بھی دیکھی، اس وقت تک پاکستان میں بھارتی فلموں کی نمائش نہ ہوتی تھی،

سلور سکرین پر بھارتی فلم دیکھنے کا پہلا تجربہ بھی انتہائی یادگار تھا، جب بھی کوئی دلچسپ سین آتا ہمارے اردگرد بیٹھے پٹھان پشتو میں نعرے لگاتے اور ہم ہونقوں کی طرح ایک دوسرے کا منہ دیکھ کر مسکراتے اور دوبارہ سے فلم میں گم ہو جاتے۔ سینما بازار کے عین وسط میں واقع تھا اور اردگرد دکانوں سے اٹا پڑا تھا، خبر نہیں ہمارے گروپ کا کیسے ارادہ بنا کہ فلم دیکھی جائے، لیکن سب نے بہت انجوائے کیا، فلم کا نام رام اور شام تھا جو دلیپ کمار کی بہترین فلموں میں شمار ہوتی ہے۔ ہمارے وزٹ کے دو تین سال بعد کابل وہ پرسکون نہ رہا، نجیب اللہ کے قتل کے بعد کابل تبدیل ہو گیا تھا۔

کابل میں قیام کے بعد ہم بس کے ذریعے ایران کے لیے روانہ ہوئے۔ ہمارا پہلا پڑاؤ مشہد میں تھا۔ ایرانیوں کا رہن سہن، خدوخال، زبان اور لہجہ پشتونوں سے قدرے مختلف تھا۔ ہم نے مشہد میں امام رضا کے روضے پر حاضری دی۔ وہاں کے ماحول کی خواہنا کی اور پاکیزگی نے مجھے بہت متاثر کیا۔ ہم مشہد میں جس سرائے میں ٹھہرے ہوئے تھے وہیں پر لائنز کلب کا ایک گروپ بھی آ کر ٹھہرا۔ جب انہیں معلوم ہوا کہ سرائے میں ایک اور پاکستان سکاؤٹس گروپ بھی ہے تو ہمارے بارے میں کیا۔ سرائے کا منیجر ہمارے پاس لے آیا۔ ہم ایک کمرے میں چھ لوگ ٹھہرے ہوئے تھے، انہوں نے تعارف کروایا اور کہنے لگے کہ وہ ہماری میزبانی کرنا چاہتے ہیں، ہم بہت حیران ہوئے۔ ہمارے گروپ لیڈر نے بخوشی ان کی میزبانی قبول کر لی۔ لائنز کلب والوں میں ایک پاکستانی بھی تھا۔ ہمارے میزبانوں نے تہران کے لیے ہم سب کو ٹرین کے فرسٹ کلاس ٹکٹ خرید کر دیئے۔ اس سے پہلے تک کا سفر انتہائی تکلیف دہ تھا۔ ہم پیسے بچا بچا کر خرچ کرتے آ رہے تھے کہ کہیں ختم نہ ہو جائے۔ ایک دم سے فرسٹ کلاس کا سفر ہمارے لیے کوئی لاٹری لگ جانے سے کم نہ تھا۔ ٹرین کا سفر بڑے کمال کا تھا۔ ٹرین بہت خوبصورت بھی تھی اور اس میں صفائی کا اعلیٰ انتظام تھا۔ ہم اس سے پہلے کبھی ایسی ٹرین میں نہیں بیٹھے تھے۔ وی آئی پی طریقے سے ہم نے سوچا بھی نہ تھا۔ ہم سب اپنی قسمت پر رشک کرتے ہوئے مشہد سے تہران کے درمیانی راستے دیدہ زیب مناظر سے لطف اندوز ہوتے رہے۔ اس دوران فرسٹ کلاس ڈبے کی تمام سہولتوں کا بھی مزہ کیا۔ ہمارے ساتھ ہی لائنز کلب کا گروپ بھی سوا تھا۔ تہران میں بھی ہم ان کے ساتھ ہی ٹھہرے۔ ہمارا ایک دھیلا بھی خرچ نہ ہوا۔ انہی کے خرچے پر

ہم پورا تہران گھوما۔ یوں ہمارے وزٹ کے آخری دس دن بہت ہی مزے کے گزرے!

کابل کے مقابلے میں تہران بہت ترقی یافتہ اور خوبصورت شہر تھا۔ اس کی لش پش بھی بہت خوب تھی، وہاں کے کلب بھی بہت خوبصورت تھے، خواتین کی ڈریسنگ بھی مختلف تھی، تہران ان دنوں بہت ماڈرن شہر تھا، ایران میں شہنشاہ رضا شاہ پہلوی کا دور تھا، ہر طرف بڑا ٹھاٹ تھا۔ وہاں ہماری خوب آؤ بھگت ہوئی۔ شہر کی خوب سیر کرائی گئی، ہمیں تحفے بھی پیش کیے گئے۔ بالآخر لائنز کلب والوں نے ہمیں کوئٹہ کی ٹرین پر واپس بٹھا دیا۔

ایران سے واپسی کے دوران معلوم ہوا کہ میٹرک کا رزلٹ آ گیا ہے۔ لیکن کچھ معلوم نہ تھا کہ کیا رزلٹ آیا ہے، ہم سب نے اپنے اپنے اندازے لگانے شروع کر دیئے۔ میں اپنے بارے میں قدرے پر اعتماد تھا لیکن میرے دوستوں کو یقین تھا کہ میں تو فیل ہی ہوا ہوں گا اور گھر داخل ہوتے ہی میرے کان پکڑوا دیجئے جائیں گے۔ ان کی باتیں سن کر میں بھی گھبرا گیا اور سفر کا سارا مزا کرکرہ ہوتا محسوس ہوا۔ سوچنے لگا کہ مجھے تو گھر پہنچتے ہی سفر کے قصے سنانا تھے لیکن لگتا ہے کہ اب والدہ مجھے کھری کھری سنائیں گی اور والد صاحب تو ضرور چھڑی ہاتھ میں پکڑ کر بیٹھے ہوں گے، چنانچہ میں چوروں کی طرح گھر میں داخل ہوا، سب سے پہلے نظر والدہ پر پڑی، میری سانس وہیں پر رک گئی اور میں نے مری ہوئی آواز میں سلام کیا تو والدہ کے چہرے پر جو خوشی دیکھی اسے میں آج تک نہیں بھول سکتا، اس کے ساتھ ہی پورے گھر میں شور مچ گیا کہ سلیم پاس ہو گیا، سلیم پاس ہو گیا، پتا چلا کہ میں نے میٹرک میں فرسٹ ڈویژن حاصل کی ہے، میری فیملی میں اس سے پہلے میٹرک کے امتحانات میں کسی کے اتنے اچھے نمبر نہ آئے تھے، میرے اندر کا شرارتی بچہ دوبارہ سے ایکٹو ہو گیا اور میں نے گھر والوں کو کئی کئی مرتبہ اپنے پہلے بین الاقوامی سفر کی روداد سنائی!

ان 30 دنوں کے پہلے بین الاقوامی سفر نے تو میری کایا پلٹ دی۔ میری شخصیت ایک دم بدل گئی اور میرے اعتماد میں بلا کا اضافہ ہو۔ مجھے عملی زندگی کا براہ راست تجربہ ہوا۔ اس ایک سفر نے میرے طور طریقے اور میری سوچ کا انداز بدل دیا۔ اس سفر کے بعد جو اعتماد مجھ میں آیا وہ پہلے کبھی نہ تھا۔ میری خوش قسمتی ہے کہ ماں باپ نے ہمت کر کے مجھے سفر پر جانے دیا، اس سفر سے مجھ میں خود سے فیصلے کرنے، سوچنے اور حکمت عملیاں طے کرنے کا حوصلہ پیدا ہوا۔

کالج لائف

میری کالج لائف 1971ء میں شروع ہوئی ۔ یہ ایک بے فکری اور لاپرواہی کی داستان ہے ۔تب جذبات میں نیا پن محسوس ہوتا تھا، بڑی خوشی ہوتی تھی کیوں کہ کالج میں کسی مار کا خوف نہیں تھا، یونیفارم کی پابندی نہ تھی، بس جیسے مرضی جاؤ، جو مرضی کھاؤ، جو دل چاہے پہنو، ٹائم کی کوئی فکر نہ ہی کلاس کی کوئی سوچ!

مجھے فخر ہے کہ میں ایف سی کالج سے فارغ التحصیل ہوں ۔ میں ایف ایس سی پری انجینئرنگ کا سٹوڈنٹ تھا اور طریقے سلیقے سے پاس بھی ہوا تھا لیکن اس کے باوجود یہاں پر بھی تعلیم سے میرا تعلق واجبی تھا ۔ کتابی کیڑا تو میں شروع سے نہ تھا ۔ ایف سی کالج میں بھی پڑھائی کی یہی روٹین رہی ۔ بچپن ہی سے شرارتوں کا انجام کسی نہ کسی لڑائی پر ہوتا تھا، کالج لائف میں لڑائیوں کا سبب بدل گیا لیکن لڑائیوں سے پیچھا نہ چھوٹا ، میں فطری طور پر لاابالی لڑکا تھا، نتائج کی پرواہ کیے بغیر داؤ لگانا میری فطرت تھی، اگر آپ میرے کسی کالج فیلو سے ملیں تو وہ آپ کو بتائے گا کہ میں کس طرح انہیں ایک ایسی زندگی کا نقشہ پیش کیا کرتا تھا جس میں کچھ انوکھا پن، کچھ نیا پن ہونے کی نوید ہوتی تھی ۔ اس وقت وہ مجھ پر ہنسا کرتے تھے، کہتے تھے کہ پڑھائی تو تم سے دل لگا کر ہوتی نہیں، ٹیچر تم سے خفا رہتے ہیں، شرارتوں کے علاوہ کچھ سوچتا نہیں ہے تو میاں اتنی اونچی اڑان کیسے بھرو گے ۔ میرا جواب یہی ہوتا تھا کہ تم دیکھو گے کہ میں کیسے اڑوں گا اور کتنا اڑوں گا ۔ جب میں نے NetSol شروع کیا اس وقت آئی ٹی پاکستان کے لیے ایک انوکھا اور نیا بزنس تھا، کالج کے کچھ دوست تھوڑا عرصہ ہوا کہ اکٹھے ہوئے، گپ شپ لگ رہی تھی، ایک دوست وہ بھی تھا جو کلاس میں ہمیشہ پہلی پوزیشن لیتا تھا ۔ کہنے لگا یار سلیم تم کلاس میں حد سے زیادہ شرارتی اور نالائق تھے، کچھ پڑھتے بھی نہیں تھے مگر آج ماشاءاللہ تم سب سے آگے نکل گئے ہو، جبکہ میں پورا سال پڑھائی کرتا تھا اور کلاس میں پوزیشن بھی لیتا تھا، اب تیس سال بعد فرق دیکھ رہا ہوں کہ تم نے جو بھی کیا اس سے تمھیں دنیا کو ہینڈل کرنا آ گیا جس کو استعمال کر کے تم کاروبار میں بہت آگے نکل چکے ہو، جبکہ میں صرف کتابی کیڑا تھا اور ایک خاص حد سے آگے نہیں بڑھ سکا کیوں کہ مجھے دنیا کو برتنے کا طریقہ سلیقہ نہ آ سکا ۔ اصل میں تم میں Street

Wisdom بہت زیادہ ہے جس کی مجھ میں بہت کمی تھی، تمھاری غیر نصابی سرگرمیوں نے تمھیں نڈر بنا دیا جس کا تم نے بھرپور فائدہ اٹھایا!

ایف سی کالج کے ساتھ نہر کی موجودگی ایک مسحور کن رومانویت کا ماحول پیدا کیے رکھتی تھی ۔ پاؤں پانی میں لٹکا کر بیٹھ جاتے اور خوب گپیں لگاتے ۔ وہ ایک آئیڈیل ماحول تھا، کسی قسم کی افراتفری نہ تھی، لوگ بڑے مطمئن ہوتے تھے ۔ مال روڈ پر اس وقت تانگے چلا کرتے تھے اور، اس کے بیچ کوئی Divider بھی نہ ہوتا تھا، لمبی چوڑی، درختوں سے بھری مال روڈ جیسی شاید ہی کوئی اور مرکزی سڑک دنیا بھر میں ہو ۔ مال روڈ پر کمال کی عمارتیں، باغات اور تفریح گاہیں موجود تھیں، یہاں واقع پاک ٹی ہاؤس کی شان نرالی تھی، کئی ڈانس کلب بھی تھے ۔ اس وقت مال روڈ پر غیر ملکیوں کے جھنڈ کے جھنڈ نظر آیا کرتے تھے جو گروپوں کی صورت میں گھوما کرتے تھے ۔ اس زمانے میں اتنی زیادہ موٹر گاڑیاں نہ تھیں، لوگ پیدل چلتے تھے یا پھر سائیکل سوار ہوتے تھے ۔ گاڑیاں تھیں مگر آج کل کی طرح اژدہام کی صورت میں نظر نہ آتی تھیں، اس وقت گاڑی والے انگلیوں پر گنے جا سکتے تھے اور ہم ان خوش قسمت خاندانوں میں سے تھے جن کے پاس گاڑی تھی!

طلبا سیاست

مجھ میں موجود کمال کی جرأتِ اظہار کا نتیجہ یہ تھا کہ میں نتائج سے بے پرواہ ہو کر مرنے مارنے پر تل جایا کرتا تھا، چنانچہ لڑائیاں کر کر کے اور ماریں کھا کھا کر میں پکا ہو چکا اور ایک اہم تبدیلی میرے اندر یہ آئی کہ میرا جسم قدرے مضبوط ہو گیا تھا ۔ اس وقت کالجوں میں سٹوڈنٹ یونینوں کا عام رواج تھا ۔ میرے جیسے نڈر، بے باک، اور لاپرواہ لڑکے سٹوڈنٹ یونینوں کے لیے انتہائی موزوں ہوتے تھے کیوں کہ غیر نصابی سرگرمیوں میرے پاس ٹنوں کے حساب فراغت ہوتی تھی ۔ میں ایسی سرگرمیوں عموماً حصہ لیتا تھا اور فعال کردار ادا کرتا تھا ۔ میں نے کالج میں کونسلر شپ کا الیکشن لڑا کامیاب ہوا اور پھر میں نے سال ون کا الیکشن لڑا تھا، وہ بھی بڑے زور و شور کے ساتھ جیتا تھا، میں اپنے گروپ میں سب سے زیادہ ایکٹو تھا، اس لیے سب میری عزت کرتے تھے، سب لڑکوں کے سامنے کھڑے ہو کر تقریر کرنے کا پہلا تجربہ بھی انوکھا تھا، میں تقریر کے لیے کھڑا ہوا تو میری گھگھی بندھ گئی، حلق سے آواز ہی برآمد

نہیں ہو رہی تھی لڑکوں نے ہنسنا شروع کر دیا، لیکن چونکہ الیکشن لڑنا تھا اس لیے تقریر تو کرنا پڑنی تھی ، چنانچہ ایک آدھ کوشش کے بعد ہی میں کمال کا مقرر بن گیا اور اپنی تقریروں میں طلبا کے مسائل بیان کرنے لگا، اور وعدے وعید کرنے لگا کہ اگر مجھے منتخب کیا گیا تو ان کے لیے کالج کو جنت نظیر بنا دوں گا۔ الیکشن میں بہت ہلا گلا ہوا کرتا تھا، طالب علموں کا جوش وخروش ابھارنے کے لیے طرح طرح کے طریقے اختیار کیے جاتے تھے، میں اس کام میں ماہر تھا اور نت نئے آئیڈیاز کے ساتھ سٹوڈنٹس کو اپنی کیمپین کی طرف متوجہ کر لیتا تھا کیوں کہ مجھے پڑھائی سے زیادہ یہ کام اچھا لگتا تھا، اپنی صلاحیتوں کو آزمانے کا موقع ملتا تھا، میرے ساتھ اور بھی بہت سے دوست ہوتے تھے جو میری طرح سیاست، کھابوں اور کرکٹ کے رسیا تھے، میں اپنی تقریروں میں وہ مسائل اجاگر کرتا جن کا کالج کے طالب علموں کو سامنا ہوتا تھا، یوں ایک بھرپور انتخابی مہم چلانے پر میں الیکشن جیت گیا تھا!

لاہور شہر ان دنوں سیاست کا بھی مرکز تھا، موچی دروازے کے سیاسی جلسے ہر کسی کی زبان پر ہوتے، ٹی وی انڈسٹری نے ابھی اتنی ترقی نہ کی تھی، سارا دارومدار اخبارات پر ہوتا تھا کیوں کہ انفارمیشن کا یہ واحد ذریعہ تھا، ہمارے گھر باقاعدگی سے اخبار آتا تھا اور والد صاحب بڑی عرق ریزی سے اس کا مطالعہ کرتے تھے، ان کا حکم تھا کہ سب بچے ان کے ساتھ صبح سویرے اٹھ کر اخبار پڑھیں گے، صبح اٹھنے اور مطالعے کی عادت ہمارے اندر انہی نے پختہ کی، آج میں کتنے بجے بھی سوؤں صبح چھ بجے اٹھ کر بیٹھ جاتا ہوں! میں سپورٹس کے صفحے میں زیادہ دلچسپی لیتا تھا۔

دیکھا جائے تو اس زمانے میں کالج کی سٹوڈنٹ یونینیں طلباء کی تربیت میں بنیادی کردار ادا کیا کرتی تھیں، آج کے کئی نامور سیاستدان دراصل انہی نرسریوں میں پھلے پھولے تھے، عین ممکن تھا کہ میں بھی سیاست کی طرف نکل جاتا لیکن ایک تو والد صاحب بزنس میں تھے اور اس زمانے میں سیاست بزنس مینوں کا نہیں بلکہ زمینداروں کا کام سمجھا جاتا تھا، شہروں میں سیاست زیادہ تر غریب اور متوسط طبقوں تک محدود تھی جبکہ کاروباری حضرات سیاست میں حصہ لینے کے بجائے سیاستدانوں کی مالی معاونت کر کے اپنے کاروباری فوائد کو یقینی بنایا کرتے تھے، لہٰذا وہ اپنے بچوں کو کبھی سیاست میں حصہ لینے کی حوصلہ افزائی نہیں کیا کرتے تھے، دوسری اہم وجہ یہ تھی کہ کالج کی تعلیم مکمل ہوتے ہی میں بیرون ملک اعلیٰ تعلیم کے لیے نکل گیا اور یوں میرے روابط ان لوگوں سے معطل ہو گئے جو سیاسی

سرگرمیوں میں پیش پیش تھے، اگر میں پاکستان میں ہی رہتا اور میرا حلقہ احباب تبدیل نہ ہوتا تو ممکن ہے آج میں بھی کسی کنٹینر پر چڑھا تقریریں کر رہا ہوتا!

میرے پاس موٹر سائیکل ہوتی تھی جس پر میں سارا شہر گھومتا تھا اور میرے ساتھ ایسے دوستوں کا گروہ تھا جو کھانے پینے کے رسیا تھے، ہم ڈھونڈ ڈھونڈ کر کھابے کھانے جایا کرتے تھے، لکشمی چوک خاص طور پر ہم دوستوں کی توجہ کا مرکز تھا، ہم وہاں ہفتے میں دو تین مرتبہ ضرور جاتے تھے، اس وقت کھانے نسبتاً خالص اور زیادہ مزیدار ہوتے تھے، آج کل کی طرح فریز روجود میں نہیں آئے تھے کہ دکاندار کئی کئی دن کا فریز کھانا بھی گرم کر کے کھلا دیں، تازہ اور مزیدار کھانا فراوانی سے ملتا تھا، ذرا سے پیسوں میں ڈھیر کھانا مل جاتا جسے ہم مذہبی فریضہ سمجھ کر چٹ کر جایا کرتے تھے، دوسری اہم بات یہ تھی کہ وہ کھانا منٹوں سیکنڈوں میں ہضم ہو جایا کرتا تھا، اس زمانے میں برگر، پیزے اور پاستا کا تصور بھی نہیں تھا، کھانے سادہ اور والد صاحب کا کاروبار خوب چمک رہا تھا اور ہم سارے بھائی کی پڑھائیوں کا زمانہ تھا، اس زمانے میں روپے پیسے کی فراوانی ہو تو سونے پر سہاگے والا معاملہ ہو جاتا ہے، اس زمانے میں کسی سٹوڈنٹ کے پاس موٹر سائیکل ہونے کو بہت اہم سمجھا جاتا تھا!

لاہور میں تھیٹر بھی تھا، سینما بھی تھا مگر اُس زمانے میں لڑکوں کو اسپورٹس کا شوق ہوتا تھا، خوب کرکٹ کھیلتے تھے، میں سروس والوں کے نیٹ میں کرکٹ کھیلنے جاتا تھا، وسیم راجہ اور رمیز راجہ بھی وہاں کھیلنے آتے تھے، میں ہر شام کرکٹ کھیلنے جاتا تھا، میں بیٹس مین تھا لیکن کبھی اچھا بیٹس مین نہیں رہا، بس شوق تھا اس لیے کھیلتا تھا، ایک وقت ایسا آیا کہ میں ٹیم کا کپتان بھی بنا تھا، ہمارے زمانے میں فزیکل فٹنس کا بہت رجحان تھا، ہر کسی کو صحت مند لگنے اور سمارٹ بننے کا شوق تھا لیکن کمال ہے جو کبھی کسی نے ڈائٹنگ کے ذریعے یہ مقصد پانے کی کوشش کی ہو، بلکہ بہترین غذا کے استعمال اور خوب ورزش کے ذریعے اس مقصد کو حاصل کیا جاتا تھا!

جب پاکستان دو ٹکڑے ہوا

کالج دور میں میری اتنی لڑائیاں ہوئیں کہ بالآخر پاکستان ٹوٹ گیا، دو لخت ہو گیا، سانحہ بنگلہ دیش رونما ہو گیا۔ 1972ء کا وہ زمانہ مجھے اچھی طرح یاد ہے جب ذوالفقار علی بھٹو کے خلاف احتجاج

شروع ہوا تھا۔غلام مصطفٰے کھر پنجاب کے وزیر اعلیٰ تھے، وہ ایک بھرپور سیاسی دور تھا، اس زمانے میں عصمت دری کا ایک واقعہ ہوا تھا جس پر پورا لاہور اٹھ کھڑا ہوا تھا، تمام سکول کالج بند ہوگئے تھے ،ہر طرف ہنگامے تھے، گلیاں سنسان ہوتی تھیں، لوگ گروہوں کی شکل میں نکلتے تھے، سڑکوں پر احتجاج کرتے تھے، اس وقت احتجاج کے دوران ٹائر نہیں جلائے جاتے تھے، یہ رجحان ہماری سیاست میں 1980ء میں آیا، اس سے پہلے شور شرابہ، جلسے جلوس، ہڑتالیں، بلا گلا اور پتھراؤ ہی کو احتجاج سمجھا جاتا تھا لڑکے کلاسوں سے نکلتے تھے اور جلوس میں شامل ہو جاتے تھے، لوگ گھروں سے نکلتے تھے اور ہڑتال والوں کے ساتھ شامل ہو جاتے تھے، تاہم اس زمانے میں پولیس احتجاج کرنے والوں کے ساتھ بڑی سختی سے نمٹا کرتی تھی، سیاسی جدوجہد کو اس قدر پذیرائی نہیں بخشی جاتی تھی جتنی کہ اب دی جاتی ہے، اس زمانے میں پولیس لاٹھی چارج کے لیے واقعی بڑی بڑی لاٹھیاں استعمال کرتی تھی جس کے سرے پر چاندی کا مڑھا ہوا خول بھی لگا ہوتا تھا، وہ لاٹھی اچھی خاصی موٹی اور وزنی ہوتی تھی اور جس کسی کو ایک پڑ جاتی، کئی کئی دن تک اس چوٹ کو سہلاتا رہتا تھا، اب تو پولیس والوں کے پاس لاٹھیاں نہیں چھڑیاں ہوتی ہیں، اور ان کا کام احتجاج کرنے والوں کو مارنا نہیں بلکہ ان کی سیکورٹی یقینی بنانا ہوتا ہے، عوام کے سیاسی حقوق کے باب میں یہ بہت بڑی تبدیلی آئی ہے، اب لوگوں کی سیاسی جدوجہد کو ان کے بنیادی حق کے طور پر تسلیم کیا جاتا ہے، میرے لڑکپن میں حکومت وقت کے خلاف صدائے احتجاج بلند کرنے کو جرم تصور کیا جاتا تھا!

جب سانحہ بنگلہ دیش ہوا تو عوام کو صحیح معلومات نہیں دی جاتی تھیں، صرف یہ بتایا جاتا تھا کہ حکومت صحیح کر رہی ہے، ٹی وی محض چند گھنٹوں کے لیے آتا تھا، باقی وقت ریڈیو پر انحصار ہوتا تھا معلومات کے ذرائع کم تھے، پتا نہیں چلتا تھا کہ اصل میں کیا ہو رہا ہے، بھارت کے ساتھ جنگ مختصر مدت کے لیے تھی، لیکن اس بار 1965ء کی جنگ کی طرح پاکستانی قوم کے جذبہ حب الوطنی کو ابھارا نہیں گیا تھا بلکہ بعد میں معلوم ہوا کہ جنگ کے اصل محرکات کچھ اور تھے، پاکستان میں اس جنگ نے منفی اثرات مرتب کیے، لوگوں کو جب حقیقت کا علم ہوا تو وہ پھوٹ پھوٹ کر روئے، مشرقی پاکستان کے علیحدہ ہونے کا سانحہ بہت بڑا سانحہ تھا، بھارت شروع دن سے پاکستان کی آزادی کے تعاقب میں تھا، اس بھیڑیئے نے پاکستان کو نگلنے کی کوشش کی تھی، مشرقی پاکستان کے بنگلہ دیش بن جانے سے

پاکستانیوں میں بھارت سے شکست کا احساس شدت سے ابھرا، انہیں ایسا لگا کہ جیسے ان کے جسم کو کاٹ دیا گیا ہو، بڑے بوڑھے کیا ہم جیسے نوجوان بھی اس غم میں نڈھال تھے، کالج میں، بازاروں میں، گھروں میں، محفلوں میں، ہوٹلوں میں، غرضیکہ ہر جگہ کی فضا سوگوار تھی، آج سوچتا ہوں تو ایک ہی وجہ سمجھ آتی ہے کہ اس وقت کا میڈیا اتنا توانا نہیں تھا کہ ہمیں پہلے پتا چل جاتا کہ پاکستان ٹوٹنے والا ہے، قوم کو اس کا بھی قلق تھا کہ انہیں اندازہ ہی نہ ہو سکا کہ وہاں پر حالات کیسے ہیں، آج اگرچہ میڈیا کو بہت سے لوگ ناپسند کرتے ہیں لیکن میں سمجھتا ہوں کہ میڈیا سے ہمیں اندازہ ہوتا ہے کہ کیا ہونے والا ہے، اس زمانے میں اوپر کے لوگوں کو تو پتا چل جاتا ہوگا لیکن عام لوگوں کو بالکل نہیں معلوم تھا کہ کیا ہو رہا ہے، اسی لیے جب لوگوں کو پتا چلا کہ اصل حالات کیا تھے تو وہ بہت غمگین ہوئے، ہمیں شدت سے احساس ہوا کہ ہم نے اپنے جسم کا ایک حصہ کھو دیا ہے!

میں 1971ء کی جنگ میں رضا کار تھا، ہم اپنے علاقے میں ساری رات گشت کرتے تھے ،شدید سردی کا موسم ہوتا تھا، بڑا کوٹ پہن کر ہم چار پانچ لڑکوں کا گروپ پورے محلے میں گشت کرتا تھا، ہم لائٹس آف کرواتے تھے کیوں کہ ہوائی حملے کا ڈر ہوتا تھا، میں شروع ہی سے اجتماعی نوعیت کے رفاعی کاموں میں حصہ لیتا رہا ہوں۔

آج تو ٹیکنالوجی نے بہت ترقی کر لی ہے اور تفریح کے سامان کی بہتات ہے، ہمارے زمانے میں صرف پروجیکٹر کا تھا، ہم چھپ کر پروجیکٹر پر فلمیں دیکھا کرتے تھے، سب دوست اکٹھے ہو جاتے، خوب ہلا گلا ہوتا، البتہ وی سی آر میرے کالج سے نکلنے کے بعد آیا جب میں پاکستان سے باہر چلا گیا تھا، مجھے پتا چلا کہ پاکستان میں وی سی آر آ گیا ہے، پروجیکٹر سے جان چھوٹ گئی ہے۔

سکول اور کالج کے کچھ دوستوں سے ابھی بھی رابطے میں ہوں، سبھی نے اپنے اپنے انداز میں ملک کی خدمت کی ہے، ان میں سے ایک جمال ہے، ہم سے کم شرارتی تھا، بلکہ خاصا سنجیدہ اور خاموش طبع تھا، پچھلے دنوں میں اپنی والدہ کی قبر پر گیا تو پیچھے سے کسی نے پکارا... ''سلیم اللہ''، میں نے مڑ کر دیکھا تو جمال کو کھڑا پایا، ہم لگ بھگ چالیس سال بعد ملے تھے، میں حیران ہوا کہ اتنے عرصے بعد اس نے مجھے کیسے پہچان لیا، کہنے لگا کہ بھائی، میں پولیس والا ہوں، بڑی تیز نظر رکھتا ہوں، اس لیے تمھیں پہچان لیا، پھر کہنے لگا کہ چونکہ تم شرارتوں میں سب سے آگے تھے اور تمھیں خوب مار بھی پڑتی

تھی اس لیے تمھاری شکل نہیں بھولی!.... اچھے دوست ایکدوسرے کی کامیابیاں دیکھ کر خوش ہوتے ہیں اور فخر محسوس کرتے ہیں، جیسے میں جمال سے بڑا متاثر ہوں، میں اس پر فخر محسوس کرتا ہوں اور وہ میرے لیے بڑا فخر محسوس کرتا ہے اور بڑی عزت سے ملتا ہے، ہم جب ملتے ہیں بڑی دیر گپ لگاتے ہیں۔ میرے سکول کالج کے دوست دنیا میں کافی جگہوں پر ہیں، ایک دوست آرکیٹیکٹ بن کر امریکہ میں ہے، ایک اور واپڈا میں ہے، کئی کاروبار بھی کر رہے ہیں، میری بھی خواہش ہوتی ہے کہ کاش وہ مل جائیں، جب بھی ملاقات ہوتی ہے تو بہت اچھا لگتا ہے کیوں کہ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ ہم کہاں ہیں، اہم یہ ہے کہ ہم کہاں تھے!.... اب کچھ دوستوں نے اپنی عمر کو تسلیم کر لیا ہے، کچھ ریٹائر ہو چکے ہیں۔ کل ہی فیس بک پر ایک دوست کی تصویر دیکھی، اس کی عمر صرف 55 برس ہے لیکن چہرے پر موجود سفید داڑھی نے انہیں اتنا رعب دار بنا دیا تھا کہ 85 سال کے لگ رہے تھے۔ ان کے سامنے مجھے اپنا آپ بہت عجیب سا لگا کہ آخر کو میں بھی 59 برس کا ہوں، معلوم ہوا کہ وہ تین شادیاں کر چکے ہیں، مجھ میں اور ان میں عمر کا فرق ہو نہ ہو، ازدواجی کارکردگی کا بڑا فرق ہے!

رومانیہ میں اعلیٰ تعلیم

جب میں کالج میں تھا تب والد صاحب کا کاروباری دائرہ بہت وسیع تھا، بارٹر سسٹم کا رواج تھا، وہ رومانیہ سے مشینری خرید کر پاکستان میں سپلائی کرتے تھے، ان کے رومانیہ کے ساتھ کاروباری تعلقات کی وجہ سے گورنمنٹ آف رومانیہ نے انہیں پاکستان میں خاص اہمیت دے رکھی تھی، جیسے آج میں آسٹریلیا کی جانب سے پاکستان کے صوبہ پنجاب کا آنریری قونصل تعینات ہوں، رومانیہ سمیت دو تین ہی کمیونسٹ ممالک تھے جن کے حکومت پاکستان سے دوستانہ مراسم تھے، ان میں پولینڈ اور ایک آدھ اور تھا، یہ ممالک پاکستان کے ساتھ بارٹر ٹریڈ کرتے تھے، والد صاحب کا ان ممالک کے ساتھ بڑے اونچے درجے کا کاروبار تھا۔ رومانیہ کی حکومت نے والد صاحب کو پیشکش کر رکھی تھی کہ جب ان کا کوئی بیٹا سائنس میں انٹر کرے گا تو اس کو وہ یونیورسٹی کی سطح پر تعلیم کے لیے اسکالرشپ دیں گے، میں نے انٹر سائنس میں کیا، لہٰذا اس آفر کی تکمیل میرے حصے آئی، اس وقت تو یہ بات مجھے بالکل پسند نہ آئی کیوں کہ میرے دوسرے بھائی تعلیم حاصل

کرنے امریکہ یا لندن جا رہے تھے، میں بھی چاہتا تھا کہ امریکہ یا لندن جاؤں کیوں کہ میرا خیال تھا کہ زندگی ان ممالک میں جانے سے بنتی ہے۔ تاہم والد صاحب نے جب حکم سنایا کہ رومانیہ سے سکالرشپ آ گیا ہے تو انکار کی کوئی گنجائش باقی نہ رہی۔ چونکہ رومانیہ مشرقی یورپین ملک تھا، اس لیے میں سمجھتا تھا کہ رومانیہ اتنا ترقی یافتہ ملک نہ ہوگا اور میری معلومات کے مطابق وہ ایک کمیونسٹ ملک تھا، پھر یہ بھی احساس تھا کہ اس ملک تو کسی کو انگلش زبان بھی نہیں آتی، میں وہاں کیا کروں گا، کس سے بات کروں گا۔ والد صاحب نے میرے اعتراض کے جواب میں مجھے ٹھیک ٹھاک جھاڑ پلا دی۔ وہ شاید پہلی مرتبہ ہوا ہوگا کہ میں نے والد صاحب سے اس طرح کا مکالمہ کیا ورنہ میں ان سے بہت ڈرتا تھا۔ جب وہ کچھ کہہ دیتے کہ تم نے یہ کام کرنا ہے تو سوال ہی پیدا نہیں ہوتا تھا کہ میں کہہ دوں کہ نہیں کرنا ہے، انھوں نے جو کہہ دیا وہ ہو کر رہتا تھا اور جب وہ انکار کر دیتے تو سوال ہی پیدا نہیں ہوتا تھا کہ کوئی اس کے خلاف کچھ کر لے۔ آج پیچھے مڑ کر دیکھتا ہوں تو اپنے آپ پر اور اپنی ضد پر ہنسی آتی ہے کیوں کہ اگر میں رومانیہ نہ گیا ہوتا تو شاید کبھی آئی ٹی انڈسٹری کی طرف بھی نہ آتا.... کمپیوٹر سے میرا پہلا باضابطہ تعارف رومانیہ میں ہی ہوا تھا!

رومانیہ، سینٹرل یورپ کے تقریباً جنوب مشرق اور بحیرۂ اسود (Black Sea) کے مغربی کنارے پر واقع ہے، اس کی سرحدیں ہنگری، سربیا، یوکرین، مولدووا اور بلغاریہ سے ملتی ہیں۔ والد صاحب کے حکم پر کالج سے فارغ ہونے کے دو مہینے بعد میں نے سامان اٹھایا اور انسٹیٹیوٹ آف پٹرولیم اینڈ گیس (اب یونیورسٹی کہلاتا ہے) میں اعلیٰ تعلیم کے لیے رومانیہ چل پڑا، اس وقت تک کچھ خبر نہ تھی کہ رومانیہ کیا چیز ہے؟ وہاں کا موسم کیسا ہے؟ وہاں کا نظام کیسا ہے؟ جبکہ آج کے دور میں آپ کو Google کی سہولت دستیاب ہے، کہیں بھی سفر سے پہلے جھٹ سے کھولیں، پوری ریسرچ کریں اور اس کے بعد سامان پیک کریں لیکن اس وقت میرے پاس ایسی کوئی سہولت نہ تھی۔ مجھے قطعاً اندازہ نہ تھا کہ میں جہاں جا رہا ہوں وہاں کون سی زبان بولی جاتی ہے۔ اسی طرح وہاں کی ہڈیوں میں اتر جانے والی سردی کا بھی کچھ اندازہ نہ تھا۔ البتہ والد صاحب بزنس کے سلسلے میں رومانیہ کا سفر کر چکے تھے، چنانچہ انہوں نے رضائی جتنا لمبا چوڑا اوورکوٹ لے کر دیا اور جہاز میں بٹھا دیا۔

بیروت 1970ء کا پیرس

اس وقت رومانیہ کی ائیر لائن Taron لاہور سے پہلے بیروت جاتی تھی اور وہاں سے Connecting Flight کے ذریعے رومانیہ جایا جاتا تھا ۔چنانچہ دوران سفر میں ایک دن کے لیے بیروت بھی رکا جو لبنان کا دارالخلافہ ہے ۔اس وقت بیروت کمال کا شہر تھا ۔وہ اس وقت کا پیرس تھا ۔وہاں گزارے گئے ایک دن کا بڑا مجھے لطف آیا ۔میں وہاں شروع ہونے والی خانہ جنگی سے پہلے کی بات کر رہا ہوں ۔بیروت سمندر کے عین اوپر واقع ہے اور اس میں بیشمار اونچائیاں اور گھاٹیاں ہیں ۔اسے اس دور میں بھی بڑا ماڈرن شہر مانا جاتا تھا ۔وہاں فرنچ اور عرب کلچر کا حسین امتزاج موجود تھا ۔مقامی لوگ فرنچ بولتے تھے ۔ان کے فیشن بھی بہت نفیس اور اعلیٰ پائے کے تھے ۔ان کا لباس زیب تن کرنے کا انداز حیران کن حد تک بہترین تھا ۔نہ صرف خواتین بلکہ مرد حضرات بھی جسمانی طور پر بڑے جاذب نظر تھے ۔بیروت میں میرا اجنبی لوگوں میں اکیلے رہنے کا پہلا تجربہ تھا ۔میرے خیال میں 1973ء کا بیروت دنیا کے بہترین شہروں میں سے ایک تھا ۔اس وقت وہاں شاہی دور تھا مگر لوگوں کو مکمل آزادی تھی ۔اس کی مثال تہران کی سی تھی مگر تہران خوبصورتی میں بیروت سے بڑھ کر تھا ۔بیروت کے لوگ بہت احتیاط پسند ہونے کے باوجود حیرت انگیز طور پر بہترین اخلاق والے تھے ،ان کی معیشت کا انحصار سیاحت پر تھا، شاید اسی لیے وہ سیاحوں کو عزت دیتے تھے ،میرا خیال ہے کہ خالی بیروت ہی نہیں پورے لبنان کی معیشت کا انحصار سیاحت پر تھا، میں سمجھتا ہوں کہ ایسے شہروں میں سیکھنے کے لیے بہت کچھ ہوتا ہے ۔اب تو خیر بیروت کو دوبارہ تعمیر کیا گیا ہے لیکن 1973ء میں اس کی خوبصورتی دیدنی تھی ۔میرے وہم و گمان میں بھی نہ تھا کہ میں اتنی خوبصورت جگہ پر قدم رکھوں گا ۔دراصل میں ہمیشہ امریکہ اور یورپ کے خواب دیکھا کرتا تھا ۔دنیا کے اس حصے کے بارے میں تو میں نے کبھی سوچا بھی نہیں تھا، یہی وجہ ہے کہ جب جہاز نے بیروت لینڈ کیا تو میرا منہ حیرت سے کھلے کا کھلا رہ گیا!

اگلے دن میں جہاز میں سوار ہو کر میں رومانیہ پہنچ گیا ۔اس وقت میری عمر اٹھارہ برس تھی ۔وہ اتوار کا روز تھا اور اس وقت سہ پہر کے چار بجے تھے ۔وہ بہت چھوٹا اور سنسان ایئرپورٹ تھا ۔

میری پوری تیاری ایک گرم کوٹ تک محدود تھی ۔یہ رضائی نما کوٹ میرا کل اثاثہ تھا ۔مجھے اندازہ نہیں تھا کہ رومانیہ اتنی زیادہ سردی ہوگی ۔میں نے سامان لیا اور ویزا اویزا سٹمپ کروا کے باہر آ گیا ۔کچھ سمجھ نہیں آ رہا تھا کہ مجھے کہاں جانا ہے ۔اصولاً تو یہ یونیورسٹی والوں کی ذمہ داری تھی کہ مجھے ایئرپورٹ سے لیتے لیکن وہاں سے کوئی لینے نہ آیا تھا ۔شام کے پانچ بجے تو سردی نے اپنا رنگ دکھانا شروع کر دیا ۔میرا مسئلہ یہ تھا کہ مجھے نہ تو وہاں کی زبان آتی تھی اور نہ کسی سے جان پہچان تھی ۔اپنی بے چارگی پر میرا دل بیٹھنے لگا اور ایئرپورٹ کی بلڈنگ سے باہر گرتی برف مزید خوف زدہ کیے جا رہی تھی ۔میں سٹوڈنٹ ویزے پر رومانیہ گیا ۔وہاں ایک امیگریشن آفیسر نے مجھ سے کوئی سوال بھی کیا تھا ۔ایسا لگا جیسے وہ پوچھ رہا ہو کہ کیا تمھیں کوئی لینے آئے گا ۔اس کے علاوہ بھی بہت سے لوگوں نے مجھ سے سوال جواب کیے لیکن مجھے ان کی زبان کی بالکل سمجھ نہیں آ رہی تھی ۔بس ان کی شکلیں دیکھ رہا تھا ۔کچھ پلے نہ پڑا تو سوچا ایئرپورٹ سے باہر چلتا ہوں کیوں کہ ایک ایک کر کے سارے مسافر جا چکے تھے ۔میری پریشانی بڑھتی جا رہی تھی اور میں بھی گیا تھا ۔چنانچہ میں ایک بنچ پر بیٹھ گیا اور ایئرپورٹ سے باہر خالی نظروں سے دیکھنے لگا ۔کچھ سمجھ نہ آ رہی تھی کہ کیا کروں ۔میرا دماغ پوری طرح سے خالی تھا ۔اچانک کسی نے میرے کندھے پر ہاتھ رکھا ۔میں نے گھبرا کر سر اٹھایا، دیکھا کہ ایک پاکستانی کھڑا تھا ۔کہنے لگا کہ وہ پاکستان ایمبیسی سے ہے، اس کا نام نور محمد ہے اور میرے والد صاحب نے پاکستان ایمبیسی سے درخواست کی تھی کہ مجھے ریسیو کروا لیا جائے ۔وہ معذرت خواہ تھا کہ اسے پہنچنے میں دیر ہو گئی ۔اس وقت مجھے والد صاحب کی شفقت کا شدت سے احساس ہوا اور ان کے تعلقات کا بھی اندازہ ہوا ۔انہوں نے سفارت خانے میں بتا دیا تھا کہ ان بیٹا پہنچ رہا ہے ۔مگر لاعلمی کی وجہ سے میں رونے والا ہو گیا تھا ۔

نور محمد مجھے اپنے گھر لے گئے، راستے میں انہوں نے بتایا کہ آج یونیورسٹی بند ہے، اس لیے کل صبح چلیں گے ۔صبح اٹھا تو انہوں نے میرے ہاتھ میں ایک رقعہ تھمایا اور کہنے لگے کہ ان کی گرل فرینڈ آئے گی، میں اسے گھر کے اندر آنے دوں اور اسے وہ رقعہ دے دوں ۔میں رقعہ تھامے ہکا بکا کھڑا ان کو دیکھ رہا تھا ۔سمجھ نہ آئی کہ یہ کیا ماجرا ہے ۔تھوڑی دیر بعد دروازے پر دستک ہوئی تو میں رقعہ ہاتھ میں تھامے لمبے لمبے ڈگ بھرتا ہوا دروازے کی طرف لپکا ۔سوچا کہ جلدی سے لگائی گئی ذمہ داری سے

سبکدوش ہو جاؤں لیکن دروازہ کھولا تو گرل فرینڈ کی بجائے میرے سامنے صفائی والی کھڑی تھی۔ اس نے خدا معلوم مجھے کیا کہا، میں میکانکی انداز میں ایک طرف ہو گیا۔ اس نے آناً فاناً سارے گھر کی صفائی کی اور یہ جا اور وہ جا۔ کچھ دیر بعد نور محمد بھی آ گئے اور کچھ کہے سنے بغیر مجھے یونیورسٹی لے گئے اور میری رجسٹریشن کروا دی۔

یونیورسٹی میں پہلا دن میری توقع کے برعکس بہت اچھا تھا۔ مجھے وہ ماحول بہت بھایا۔ اس زمانے میں بھی پیٹرولیم اینڈ گیس سینٹرل یورپ میں ایک ایڈوانس فیلڈ سمجھا جاتا تھا کیوں کہ اس خطے کی معیشت کا ایک بڑا حصہ پیٹرولیم اور گیس پر مشتمل تھا۔ اس لیے اس فیلڈ میں انجینئرنگ کی بہت اچھی ڈگری کروائی جاتی تھی۔ وہاں کے انجینئر دنیا میں بہترین مانے جاتے تھے۔ رومانیہ اس وقت ایک کمیونسٹ سوسائٹی تھی جہاں گورنمنٹ کی اجازت کی بغیر پتا بھی نہیں ہل سکتا تھا۔ یونیورسٹیوں میں نئے طلباء کے ساتھ پہلے دن مذاق یا شرارت وغیرہ کا رواج نہیں تھا۔ غیر ملکی زبان میں مجھے صرف انگلش آتی تھی اور وہاں انگلش سمجھنے والا ایک بھی نہیں تھا۔ چنانچہ مجھے غیر ملکی طالب علموں کے ایک گروپ کے ساتھ نتھی کر دیا گیا۔ اس گروپ میں فلسطینی اور عربی زیادہ تھے۔ میرے علاوہ ایک اور پاکستانی طالب علم بھی تھا جس کا نام محی الدین تھا۔ یونیورسٹی میں شاید پاکستانی طلباء کی تعداد چار پانچ سے زیادہ نہ تھی۔ محی الدین نے رجسٹریشن وغیرہ میں میری مدد کی تھی۔

رومانیہ کی زبان سیکھنے کے لیے ہم طالب علموں کے ایک گروپ کو پہلے ہی ہفتے Lasi بھیج دیا گیا۔ یہ ایک بڑا شہر تھا۔ یونیورسٹی نے ٹکٹ بک کروا دی تھی۔ موسم بہت زیادہ سرد تھا۔ کھانے پینے کی اشیاء بھی محدود تھیں۔ ہم جہاں ٹھہرے اس علاقے کا نام باش تھا جو ایک پہاڑ پر واقع تھا۔ وہاں کھانے میں عموماً سبزی ملا کرتی تھی۔ ایک 18 سال کے بچے کے لیے یہ آغاز بہت زیادہ مشکل اور سخت تھا لیکن اسی نے میری زندگی کو بنا دی۔ انتہائی سخت سردی، زبان سے ناواقفیت اور کھانے کا انتخاب اس وقت میرے لیے تین بڑے مسائل تھے۔ میں نے ایک لمبے عرصے تک آلو کا بھرتہ کھا کر گزارا کیا جبکہ عرب طلباء پہلے دن سے ہر شے کھانا شروع ہو گئے تھے۔ وہ Pork بھی کھا لیتے تھے لیکن میں نے کبھی نہیں کھایا۔

گرل فرینڈ کی ضرورت

میں نئی زبان سیکھنے کے معاملے میں ایک نارمل سٹوڈنٹ ثابت ہوا۔ البتہ عرب طلبا کی کارکردگی مجھ سے بہتر تھی۔ کچھ ہفتے کی کلاسز کے بعد میری ٹیچر نے بلایا اور کہنے لگیں کہ سلیم تمھاری پراگریس صحیح نہیں ہے، کیا تمھیں مشکل پیش آ رہی ہے؟ میں نے اقرار میں سر ہلایا، اس پر اس نے کہا کہ مجھے لگتا ہے تمہاری کوئی گرل فرینڈ نہیں ہے۔ میں نے حیرانی سے پوچھا کہ آپ کو کیسے پتا ہے؟ کیوں کہ تم رومانیہ کی زبان بہتر طریقے سے سیکھ نہیں رہے ہو.... صرف ایک خاتون ہی تمہیں زبان اچھی طرح سکھا سکتی ہے کیوں کہ خواتین بولتی زیادہ ہیں جب کہ لڑکے زیادہ نہیں بولتے۔ وہ تمہارے ساتھ بات کرے گی اور تمھیں بولنا سکھا دے گی، اس لیے کوئی گرل فرینڈ ڈھونڈو۔ اسی طرح انہوں ایک اور بہت گری کی بات بتائی کہ میں رومانیہ کی زبان کا انگلش میں ترجمہ کر کے سمجھتا ہوں ایک وقت آئے گا کہ میں رومانیہ کی زبان میں ہی سوچوں گا اور جس دن ایسا ہو گا مجھے یہ زبان بھی آ جائے گی، مجھے ان کی اپروچ بہت اچھی لگی، میری سوچ کا انداز بدل گیا اور میں تھوڑے ہی عرصے میں رومانیہ کی قومی زبان کا ماسٹر بن گیا۔ زبان پر عبور حاصل کرنے لگ بھگ دس مہینے لگے۔ اس دوران میری کافی لوگوں سے دوستی بھی ہو گئی۔ مجھے شروع سے ہی نئے دوست بنانا پسند تھا۔ میرا پہلا روم میٹ فلسطینی تھا جس کا نام عبداللہ تھا۔ میں لوگوں کے ساتھ اچھے برتاؤ میں بڑا تیز ہوتا تھا، جھٹ سے دوستی بھی کر لیتا تھا، دوسروں سے اچھے طریقے سے بات کرتا تھا، عبداللہ کے علاوہ میرے دوستوں میں احمد اور ابراہیم بھی شامل تھے۔ ایک لائبریرین بھی میرا بڑا اچھا دوست بن گیا تھا۔ میرے دوستوں میں زیادہ تر عرب اور فلسطینی تھے، کچھ ساؤتھ امریکن بھی تھے۔ یونیورسٹی کے بعد عبداللہ بڑے عرصے بعد اتفاقاً مجھے لندن میں ملا تھا، پتا چلا کہ وہاں کوئی گروسری چلا رہا ہے۔

میرا خیال ہے کہ اگر میں رومانیہ نہ جاتا تو میں آج والا سلیم نہ ہوتا بلکہ کچھ اور ہی ہوتا، آج میں جو ہوں اس میں رومانیہ میں گزارے گئے وقت کا بہت ہاتھ ہے۔ ہاسٹل لائف میں بہت کچھ سیکھنے کو ملا۔ ہاسٹل لائف کا فلسفہ ہی یہی ہے کہ زندگی گزارنے کے لیے آپ کو اکیلے چھوڑ

دیا جاتا ہے، سب کچھ آپ کو خود کرنا ہوتا ہے۔ ہمارے ہاسٹل میں ہر طرح کی سہولت تھی، ہم بڑی بڑی دیر تک گپیں لگاتے، اس سے بھی زیادہ دیر تک میس میں بیٹھ کر کھاتے رہتے، یونیورسٹی کے میس بہت بڑے بڑے ہوتے تھے۔ کمرے میں بھی کھانا مل جاتا تھا۔ اس لائف نے مجھے زندگی گزارنے کے گر سکھائے۔ میں نے جینا ہی نہیں بلکہ ہر طرح کے حالات میں جینا بھی سیکھا۔ بعض دفعہ تو ایسا لگتا کہ آگے سوائے اندھیرے کے کچھ نہیں لیکن پھر کوئی ایسی صورت پیدا ہو جاتی کہ بچاؤ کا طریقہ نکل آتا۔ اس اعتبار سے کہا جا سکتا ہے کہ یونیورسٹی لائف زندگی کی پریشانیوں کو جھیلتے ہوئے اپنی بقا کی لڑائی لڑنا سکھاتی ہے، پڑھائی اس حوالے سے بڑا اہم کردار ادا کرتی ہے۔ یہ ٹھیک ہے کہ وہاں مجھ پر کوئی پابندی نہیں تھی، جو من میں آتا کیا کرتا تھا اور والدین کو کانوں کان خبر بھی نہ ہوتی تھی لیکن دوسری جانب اگر کسی پریشانی میں مبتلا ہو جاتا تو اس سے نکلنا بھی ہمیں ہی ہوتا تھا۔

رومانیہ میں پیدا ہونے والی ہر شے برآمد ہو جاتی تھی، حتیٰ کہ اپنی بیکری کا سامان بھی۔ انڈے اور دودھ تک دوسرے ممالک کو بھیج دیا جاتا تھا۔ عوام کو کھانے کے لیے کچھ خاص نہیں ملتا تھا اس لیے وہاں کھانے کا بڑا مسئلہ رہتا تھا۔ میں اس زمانے میں ایک ڈالر کے نوٹ میں کھانے پینے کی چیزیں خریدتا تھا۔ مارکیٹ میں تیل کی بوتل اور انڈے تک نہیں ملتے تھے۔ لوگ صرف آلوؤں پہ گزارا کرتے تھے۔ میں نے زندگی میں اتنے آلو کبھی نہیں کھائے ہوں گے جتنے رومانیہ میں رہتے ہوئے کھائے۔ ہم مارکیٹ جاتے تھے تو جہاں کہیں لائن نظر آتی اس میں لگ کر کھڑے ہو جاتے تھے، کچھ پتا نہیں ہوتا تھا کہ آگے کیا بک رہا ہے، بس یہ پتا ہوتا تھا کہ کچھ نہ کچھ کھانے کو مل رہا ہوگا، باری آتی تو پتا چلتا کہ مالٹے مل رہے ہیں!

رومانیہ کے زیادہ تر کھانے ہماری طرح کے ہوتے تھے البتہ ان کے کھانوں میں مصالحے زیادہ نہیں ہوتے تھے۔ وہاں کے لوگ خوراک کی کمی کی وجہ سے کافی حد تک غصیلے تھے۔ وہاں کی پولیس بھی بڑی غصیلی تھی اس لیے ہر کام بڑے دھیان سے کرنا پڑتا تھا۔ ان کے مقابلے میں ہماری پولیس بڑی حد تک نرم مزاج ہے۔ میں چار سال تک رومانیہ میں رہا، وہاں میں نے کپڑے بھی خود دھوئے، کمرہ بھی خود صاف کیا جبکہ پاکستان رہتے ہوئے گھر میں

تو ہم نے کبھی کام کو ہاتھ تک نہیں لگایا تھا۔ وہاں کئی کئی فٹ برف پڑتی تھی اور سردیوں میں پڑنے والی برف کا تو کوئی شمار نہ تھا، اس کے باوجود حیران کن بات یہ تھی کہ میں وہاں کبھی بیمار نہیں ہوا تھا!

ہماری انٹرٹینمنٹ یہ ہوتی تھی کہ سٹوڈنٹس ہاسٹل کے باہر بیٹھ جاتے اور گپیں مارتے رہتے۔ وہاں Pubs بھی تھے لیکن وہ مغربی ممالک جیسے نہیں تھے۔ ایک دفعہ ہم دوست مل کر رومانیہ کے شہر برش روف (Brasov) گئے، وہ مری جیسا ٹھنڈا علاقہ تھا۔ میرے ساتھ سارے دوست رومانیہ کے تھے۔ وہاں ٹمپریچر منفی 35 ڈگری تھا۔ وہاں ہم نے چیئر لفٹ استعمال کی جس کا بہت مزا آیا۔ جب ہم برف پر کھیل رہے تھے تو اچانک مجھے محسوس ہوا کہ میری سانس رک گئی ہے۔ اس کے ساتھ ہی میری حالت غیر ہونا شروع ہوگئی۔ سب میرے اردگرد جمع ہو گئے۔ میں تقریباً جم چکا تھا۔ وہ فوراً مجھے اٹھا کر ایک کیبن میں لے گئے اور میرے منہ میں ایک ایسا ڈرنک ڈالا جو 90 فی صد الکوحل تھا، اس کی حدت بہت زیادہ تھی۔ اس ڈرنک کا اثر ہوتے ہی میں تھوڑی دیر میں ٹھیک ہوگیا۔ انہوں نے بتایا کہ میرا باڈی ٹمپریچر بہت زیادہ گر گیا تھا اس لیے میری حالت غیر ہوگئی تھی۔ اس دن مجھے جتنی سردی لگی، زندگی میں کبھی نہیں لگی!

رومانیہ میں جسمانی ورزش بہت ضروری تھی، فٹ بال کھیلنا ضروری تھا۔ فٹ بال میں نیکر پہننا پڑتی تھی لیکن نیکر میں مجھے اپنی پتلی پتلی ٹانگیں عجیب سی لگا کرتی تھیں، اس لیے میں نے فٹ بال کم ہی کھیلا!

رومانیہ میں مجھے لڑکیوں سے بات کرنے میں زیادہ پرابلم نہیں ہوتی تھی بلکہ میرے لیے لڑکیوں کو دوست بنانا زیادہ آسان تھا۔ یوں بھی لوگ مجھ سے بہت جلد گھل مل جاتے تھے۔ یہاں بھی میں کلاس میں بھی شروع سے خاصا ایکٹو تھا اور زیادہ تر لڑکوں لڑکیوں کا پسندیدہ ہوتا تھا۔ تاہم میں نے احتیاط کا دامن کبھی ہاتھ سے نہیں چھوڑا۔ میں میرے ساتھ پڑھنے والوں اور پڑھنے والیوں کو شوق ہوتا تھا کہ وہ دوسرے ملک سے آنے والے لوگوں سے دوستی کریں ہو، ان کے بارے میں جانیں، ان کے کلچر کے بارے میں معلومات لیں۔ اس وقت انٹرنیٹ نہیں ہوتا تھا، چنانچہ بات چیت ہی ایک دوسرے کے کلچر کو جاننے کا واحد ذریعہ تھا۔ وہاں اساتذہ بھی خوب

تھے، ہر ایکٹویٹی میں طلبا کو شامل کرتے تھے، اسی لیے یونیورسٹی کے ٹیچرز کے حوالے سے بھی میری تجربات بہت اچھے ہیں!

میں نے رومانیہ میں سفر بھی بہت کیا۔ مجھے سفر کا اتنا شوق تھا کہ کئی دفعہ میں اکیلا ہی سیر کے لیے چلا جاتا تھا۔ ایک مرتبہ ٹرین میں ایک شہر سے دوسرے شہر جا رہا تھا، میرے ہمسفروں میں رومانیہ کے چار بوڑھے بھی شامل تھے اور میں اکیلا ہی ان میں پھنس گیا تھا۔ انہوں نے مجھ سے پوچھا کہ کیا تم جپسی ہو؟ کیوں کہ ان دنوں شکل سے واقعی میں جپسی لگتا تھا کیوں کہ میری بھی شیو بہت بڑھی ہوئی تھی۔ رومانیہ میں جپسیوں کی تعداد بہت زیادہ تھی جو کوئی کام نہیں کرتے تھے۔ بوڑھوں کے سوال پر میں نے نفی میں سر ہلایا تو انہوں نے اگلا سوال داغ دیا کہ کیا تمھیں ہماری لڑکیاں پسند ہیں؟... میں نے اثبات میں سر ہلایا تو بولے کہ تمھیں ایک کہانی سناتے ہیں، پرانے زمانے میں ایک میاں بیوی کا اکلوتا بیٹا تھا، جب وہ بڑا ہوا تو باپ نے کہا کہ تم بڑے ہو گئے ہو، اس لیے باہر نکلو اور اپنے لیے لڑکی ڈھونڈو، بیٹے نے باپ سے کہا سے اپنے فلاں انکل کی بیٹی پسند ہے، اس سے شادی کرنی ہے۔ باپ نے کہا اس کے ساتھ شادی نہیں ہو سکتی۔ وہ رشتے میں تمہاری سگی بہن ہے کیوں کہ جب میں جوان تھا تو مجھ سے غلطی ہو گئی تھی۔ دو چار مہینے گزر گئے، بات آئی گئی ہو گئی، پھر لڑکے کو ایک اور لڑکی مل گئی، بیٹا بڑا خوش ہوا، باپ کو دکھائی، باپ کہنے لگا ناممکن ہے کیوں کہ یہ بھی تیری سگی بہن ہے، بیٹا گھر سے دور دراز کے ایک علاقے میں اپنے لیے ایک لڑکی ڈھونڈھی، واپس آیا اور باپ کو نئی دریافت کے بارے میں بتایا، باپ راضی ہو گیا۔ بیٹا باپ کو لڑکی کے گھر لے گیا۔ باپ نے لڑکی کی ماں کو دیکھا تو کہنے لگا بیٹا یہ شادی نہیں ہو سکتی کیوں کہ جب میں جوان تھا اور آرمی میں تھا تو میری ڈیوٹی اسی علاقے میں تھی، یہ لڑکی بھی تیری سگی بہن لگتی ہے۔

میں قدرے حیران ہو کر ان بوڑھوں کی شکل دیکھ رہا تھا کہ یہ کہانی کہاں جا رہی ہے، کہانی سنانے والا بوڑھا کہنے لگا کہ پریشان حال بیٹا اپنی ماں کے پاس گیا اور شکائت کی کہ وہ جس لڑکی کو بھی پسند کرتا ہے، باپ کہتا ہے کہ وہ تمہاری سگی بہن لگتی ہے، اس پر ماں نے تنگ کر کہا، جاؤ بیٹا جس سے چاہے شادی کرو، تم کون سا اس کے بیٹے ہو!

یہ کہانی اس وقت کے ماحول کی بہترین عکاسی کرتی ہے۔

کمپیوٹر سے شناسائی

کمپیوٹر سے میری پہلی ملاقات بھی رومانیہ میں ہی ہوئی۔ اس ایک ملاقات کے بعد ہم دونوں میں ایسی دوستی ہوئی کہ کمپیوٹر نے میری زندگی بدل دی تو میں نے پاکستان میں کمپیوٹر کی شناخت بنائی۔ میرے دوست کہتے ہیں کہ آئل اینڈ گیس کی فیلڈ میں ڈگری لینے کا مجھے کوئی فائدہ ہوا ہو یا نہ ہوا ہو لیکن میں نے پاکستان میں موجود آئی ٹی کے پوٹینشل کا تیل NetSol کی صورت میں نکال لیا ہے۔ میں یونیورسٹی میں بھی اوسط طالب علم تھا، ایک جگہ بیٹھ کر کام کرنے کا عادی نہیں تھا، خاص طور پر لیبارٹری میں تو بالکل وقت نہیں کاٹ سکتا تھا، مجھے لوگوں سے باتیں کرنا زیادہ اچھا لگتا تھا۔ یوں بھی پیٹرولیم اور گیس کی ڈگری کے آغاز پر ہی مجھے اندازہ ہو گیا تھا کہ میں اس فیلڈ میں زیادہ دیر کام نہیں کر پاؤں گا، ہمارے نصاب میں Fortran کمپیوٹر لینگویج کا ایک کورس بھی تھا۔ اس ایک کورس نے میری زندگی بدل ڈالی۔ کمپیوٹر لینگویج کا یہ کورس تھا ہماری یونیورسٹی میں آفر ہوا تھا۔ Fortran لینگویج میں کمپیوٹر کی بڑی بڑی کیلکولیشن پڑھائی جاتی تھیں، وہ کورس شروع ہوا تو میں نے کمپیوٹر کا نام تک نہیں سنا تھا، کیلکولیٹر بھی اس وقت وجود میں نہیں آئے تھے!

مجھے یاد ہے پہلے دن جب ہمیں کمپیوٹر لیب میں لے جایا گیا تو وہاں کی دنیا دیکھ کر میں تو حیران رہ گیا۔ ٹیچر نے کہا، ہم کوئی بھی Calculation دیں یہ مشین اس کو حل کر دے گی۔ میں نے فوراً کہا ٹو پلس ٹو۔ ٹیچر نے وہ اعداد و شمار مشین پر درج کیے تو ایک کارڈ نکل آیا۔ انھوں نے مجھے اس کارڈ کو کارڈ ریڈر میں ڈالنے کا کہا، جونہی میں نے یہ عمل کیا، کھڑکھڑ کی آوازیں آئی اور ایک پرنٹ باہر آ گیا جس پر درج تھا 2+2=4۔ میں پریشان ہو گیا، سوچا ضرور اس مشین کے پیچھے کوئی چھپ کر بیٹھا ہوا ہے جس نے جواب لکھا ہے کیوں کہ مشین کو کیسے پتا چل سکتا ہے کہ 2+2 کا جواب 4 ہے۔ میں نے زندگی میں اس سے پہلے ایسی مشین کبھی نہیں دیکھی تھی، میرے لیے یہ ایک بڑی حیران کن بات تھی کہ کوئی مشین سوچ بھی سکتی ہے۔ میری دلچسپی بڑھ گئی اور میں نے طے کر لیا کہ میں نے اس مشین کا ماسٹر بننا ہے!

بھٹو سے ملاقات

1974ء میں پاکستان کے وزیراعظم ذوالفقار علی بھٹو رومانیہ کے دورے پر آئے، ہم پاکستانی طلبا کو ایمبیسی سے کال آئی کہ آپ سب نے وزیراعظم ذوالفقار علی بھٹو کو ریسیو کرنے جانا ہے، وہ میری زندگی کے یادگار لمحات تھے، مجھے یاد ہے کہ شام کا وقت تھا، خوب سردی پڑ رہی تھی، ہم سب نے لانگ شوز پہنے ہوئے تھے اور قطار بنا کر کھڑے ہو گئے تھے، ہمارے ساتھ پاکستان کے سفیر بھی وزیراعظم پاکستان کا استقبال کرنے کے لیے موجود تھے، جونہی ہمیں پی آئی اے کا جہاز نظر آیا، ہماری خوشی دیدنی تھی، ہم سب لڑکوں نے چلانا شروع کر دیا، جہاز لینڈ ہوا تو، بھٹو صاحب جہاز سے اُترے، میں ان کی سحر انگیز شخصیت کو بیان نہیں کر سکتا، ان کے ساتھ بیگم نصرت بھٹو بھی تھیں اور انتہائی خوبصورت خاتون دکھائی پڑتی تھیں، رومانیہ کے صدر بھی وزیراعظم پاکستان کو ریسیو کرنے آئے تھے، ان کا بڑا بھرپور استقبال ہوا، اسی رات ایمبیسی سے کال آئی کہ بھٹو صاحب نے پاکستانی طلباء کو آئس پیلس میں بلایا ہے، آئس پیلس ایک بہت بڑا گیسٹ ہاؤس تھا، ہم سب بڑے چاؤ کے ساتھ تیار ہوئے اور اپنے ہیرو سے ملنے کے لیے آئس پیلس پہنچ گئے، تھوڑی دیر بعد وزیراعظم ذوالفقار علی بھٹو تشریف لے آئے، انہوں نے گاؤن پہنا ہوا تھا اور ہاتھ میں بڑے سٹائل سے گلاس پکڑا ہوا تھا، ہم میں سے ایک سندھی بھی تھا، اس نے سندھی میں بھٹو صاحب سے بات شروع کی تو انہوں نے زور سے ڈانٹ دیا اور کہا کہ اردو میں بات کریں آپ کے دوستوں کو پتا نہیں چلے گا کہ آپ مجھ سے کیا بات رہے ہیں، ہم بیس منٹ تک ان سے گفتگو کرتے رہے، انہوں نے ہمیں سخت محنت کی تلقین کی اور کہا کہ آپ پاکستان کی بہت خدمت کر رہے ہیں، کچھ بن کر پاکستان واپس آئیں، آخر میں انہوں نے اپنے ایک ساتھی سے کہا ہم کو سب میں ایک ہزار ڈالر ان کی طرف سے تقسیم کر دیجیے، ایک ہزار ڈالر کی اس وقت بہت بات ہوتی تھی، ہم بہت خوش ہوئے، میں زندگی میں بہت سے رہنماؤں سے ملا ہوں، لیکن بھٹو صاحب سے ہاتھ ملا کر جس توانائی کا احساس ہوتا کسی اور سے ہاتھ ملانے میں نہیں ہوا کسی اور لیڈر میں ایسی توانائی نہیں تھی، مجھے زندگی میں بھٹو ایسا لیڈر دوبارہ نہیں ملا، ان جیسی شخصیت

دوبارہ نہیں دیکھی، وہ میری زندگی کا یادگار لمحہ تھا کیوں کہ اتنی چھوٹی عمر میں ملک کے وزیراعظم سے ملاقات بڑے اعزاز کی بات تھی، البتہ بھٹو صاحب کی طرف سے اعلان کردہ ایک ہزار ڈالر ہمیں دو سال بعد ملے کیوں کہ ان پیسوں کی تقسیم سے پہلے کا طریق کار بہت لمبا تھا!

جب جنرل ضیاء الحق کے دور میں بھٹو کو پاکستان میں پھانسی دی گئی تب میں لاہور ہی میں تھا، ایک دن صبح اٹھے تو خبر سنی کہ بھٹو کو پھانسی ہو گئی ہے، مجھے وہ اخبار بھی یاد ہے جس میں بھٹو کی تصویر چھپی تھی، میرے سمیت سب گھر والوں کے لیے وہ بڑا افسوسناک دن تھا، ایک ہم ہی کیا پورا ملک سوگوار تھا، ہر گھر میں مکمل خاموشی تھی، مجھے چونکہ بھٹو سے ملنے، مصافحہ کرنے اور گفتگو کرنے کا موقع ملا تھا اس لیے میری اداسی دیدنی تھی، میں آج تک بھٹو سے کیے گئے مصافحے کی گرمی اپنے ہاتھ میں محسوس کرتا ہوں!

جب میں ایک سال کے بعد گھر واپس آیا تو والدہ مجھے دیکھ کر رونے لگیں، انہیں غم تھا کہ میں اتنا کمزور کیوں کر ہو گیا ہوں، اوپر سے میرے بال بھی بڑھے ہوئے تھے اور ایسا لگ رہا تھا کہ میں نے ہر شوق پورا کر لیا ہوا ہے، البتہ کمزور اس لیے ہو گیا تھا کہ کھانے کو کم ملتا تھا، دو ماہ کی چھٹیوں میں والدہ نے مجھے خوب کھلایا پلایا، ہم مری بھی گئے۔ چھٹیاں ختم ہوئیں تو میں اگلے سال کی تعلیم کے لیے رومانیہ واپس چلا گیا، جہاں اصل ڈگری شروع ہو گئی تھی اور مرکزی یونیورسٹی میں بڑے بڑے آڈیٹوریم ہمیں خوش آمدید کہنے کے لیے تیار تھے!

یونیورسٹی میں آخری سال بہت مزے کا گزرا، تب تک میں رومانی زبان پوری طرح سیکھ چکا تھا، چنانچہ میرے بہت سے دوست بن چکے تھے، آخری سال کے دوران میں نے پوری طرح سے رومانی کلچر کے مطابق زندگی گزارنے کی کوشش کی، اس سوسائٹی کو ہر اعتبار سے جانچا، پرکھا اور برتا۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ مجھ میں اعتماد کا تھوڑا بہت فقدان بھی ختم ہو گیا اور میں مکمل طور پر ایک بھرپور پریکٹیکل لائف گزارنے کے لیے تیار ہو گیا، تاہم والدہ کی اچھی تربیت کا نتیجہ یہ تھا کہ میں نے غیر ضروری طور پر اپنے آپ کو وہاں مگن نہیں کیا اور ہمیشہ یہ سوچا کہ میں نے تعلیم مکمل کر کے پاکستان واپس جانا ہے۔ اس مثبت سوچ کا نتیجہ یہ نکلا کہ میں اپنے مستقبل کے لیے رومانیہ پر انحصار نہیں کیا اور بالآخر تعلیم مکمل کر کے ایک دن پاکستان واپس لوٹ آیا۔

سعودی عرب روانگی

1978ء میں پاکستان لوٹا تو والد صاحب کا کاروبار بحران کا شکار تھا، نہ صرف پاکستان بلکہ پاکستان سے باہر بھی ان کے کاروباری پراجیکٹ نقصان میں تھے۔معلوم ہوا کہ مال روڈ پر الفلاح بینک کے ساتھ بلڈنگ میں ایک ادارہ کمپیوٹر کورسز کرواتا تھا،وہاں سے میں نے چھ ماہ کا Cobol لینگویج میں کمپیوٹر کورس مکمل کیا،لاہور میں اس وقت سسٹم لمیٹڈ کمپنی موجود تھی جس کا اپنا کمپیوٹر سینٹر تھا،ہم وہاں اپنا پروگرام ٹیسٹ کرنے جایا کرتے تھے کیوں کہ مال روڈ والے ادارے میں کوئی کمپیوٹر نہیں تھا اور ہم کمپیوٹر بغیر کمپیوٹر کے سیکھا کرتے تھے، ہمارے استاد ناگی صاحب تھے جو بہت اچھی پرسنلٹی کے مالک تھے، زندگی میں پہلی بار مجھے پڑھنے میں مزا آیا تھا اور مجھے پڑھائی میں دلچسپی پیدا ہوئی تھی!

پٹرولیم اور گیس کی فیلڈ میں قسمت آزمائی کی طرف خیال ہی نہیں گیا۔دوسری اہم وجہ یہ تھی کہ میرا گریڈ بھی زیادہ اچھا نہیں آیا تھا اور تیسری وجہ یہ تھی کہ میں اس فیلڈ میں جانا بھی نہیں چاہتا تھا۔چنانچہ طے ہوا کہ میں اپنے بڑے بھائی فصیح غوری کے پاس چلا جاؤں،والد صاحب نے اپنے ایک بیرسٹر دوست کی مدد سے میرا وزٹ ویزا لگوا دیا اور میں جہاز پر چڑھ کر سعودی عرب روانہ ہوگیا!

میرے بھائی فصیح غوری سعودی عرب کے شہر ریاض میں مقیم تھے۔میری خواہش تھی کہ میں جدہ کے ذریعے عمرہ کرتے ہوئے ریاض جاؤں۔وہاں میں میرے کزن مظفر رہتے تھے جو سعودی ایئر لائن میں کام کرتے تھے۔خیال تھا کہ کچھ دن ان کے پاس گزار کر ریاض چلا جاؤں گا۔سفر کے دوران مجھے احساس ہوا کہ میرے پاس ان کا ایڈرس نہیں ہے اور صرف اتنا پتا ہے کہ وہ سعودیہ سٹی میں رہتے ہیں۔چونکہ میں نے انہیں نہیں بتایا تھا کہ میں جدہ آرہا ہوں اس لیے مجھے لینے کے لیے وہ ایئرپورٹ بھی نہ آئے ہوں گے۔میں پریشان ہوگیا کہ ان تک کیسے پہنچوں گا۔اس دوران ساتھ والی نشست پر بیٹھے نوجوان سے گپ شپ شروع ہوگئی۔اسے میری پریشانی کا علم ہوا تو کہنے لگا کہ بالکل نہ گھبرائیں میں آپ کو پہنچا دوں گا۔ہم ایئرپورٹ پر اترے اور اس کے گھر چلے گئے۔وہاں ایک کمرے میں چار لوگ رہتے تھے۔اس نے اپنا سامان چھوڑا، کچھ دیر میں ہم نے

کھانا کھلایا اور سعودیہ سٹی کے لیے نکل پڑے۔کافی دیر تلاش کے بعد انہوں نے مجھے میرے کزن کے پاس پہنچا دیا۔ہمیں مشکل سے ان کا گھر ملا تھا۔اب اس واقعے کے بارے میں سوچتا ہوں تو حیران ہوتا ہوں کہ اگر وہ فرشتہ صفت انسان نہ ملے ہوتے تو میں جدہ میں کہاں جاتا۔ہم غور نہیں کرتے لیکن یہ حقیقت ہے کہ ہماری زندگی میں بہت سے ایسے فرشتے آتے ہیں جو ہماری مدد کر کے ہماری کھوئی راہ کو سیدھا کر دیتے ہیں،آج مجھے ان کا نام بھی یاد نہیں۔

سعودی عرب پہنچنے کے بعد سب سے بڑا کام خانہ کعبہ میں حاضری تھی جہاں میں نے زندگی کا سب سے پہلا عمرہ ادا کیا،کالے غلاف میں لپٹے ہوئے خانہ کعبہ پر پہلی نظر پڑی تو اس کی دھاک میرے دل پر بیٹھ گئی۔اس وقت میری عمر چوبیس برس ہوگی۔،خانہ کعبہ میں اتنے سارے لوگوں کو طواف کرتے دیکھ کر میری حیرانی بڑھ گئی،پھر اپنے کزن سید مظفر کے ساتھ میں بھی ان طواف کرنے والوں میں شامل ہوگیا۔وہ نیک انسان تھے اور لوگوں کو عمرہ کرانے میں خوشی محسوس کرتے تھے،یوں کہیے کہ انہوں نے اپنی زندگی میں ہزاروں کو عمرے کروائے۔خانہ کعبہ میں کی جانے والی دعاؤں کے سبب سعودی عرب سے ہی میرے کمپیوٹر کیریئر کا آغاز ہوا۔حجر اسود کو بوسہ دینے کے لیے جتنی دھکم پیل اب ہوتی ہے،تب نہیں ہوتی تھی۔میری عمر میں اللہ کے گھر میں حاضری خوش نصیبی سے کم نہ تھی، مجھے آج بھی پکا یقین ہے کہ جونہی خانہ کعبہ کے سائے میں کھڑے ہو کر میں نے دعا کے لیے ہاتھ اٹھائے،اللہ تعالیٰ کی رحمت خاص سے میری قسمت سنور گئی اور سعودی عرب کے شہر ریاض میں مجھے ایک ایسی نوکری کے لیے منتخب کر لیا جس کی کوکھ سے NetSol نے جنم لیا۔مجھے سلیم اللہ غوری سے پاکستان کا بل گیٹس بنا دیا اپنی خاص عنائت سے مجھے اتنے سارے گھروں میں خوشیاں اور آسودگیاں دینے کا سبب بنا دیا۔آج بھی جب نئے لوگ NetSol کو جوائن کرتے ہیں تو میرا سر خدا کے حضور جھک جاتا ہے۔

اس روز میں نے دو تین عمرے کیے تھے،حرم شریف پر پہلی نظر پڑتے ہی میں جس خاص احساس سے دوچار ہوا اس کو بیان نہیں کر سکتا۔مسجد الحرام کے اندر خانہ کعبہ کے سامنے کھڑے ہو کر عبادت کے موقع نے عبادت کا مزہ دوبالا کر دیا تھا۔سچ بات یہ ہے کہ مجھے اس عمر میں عمرہ کرنے کا شوق بھی بہت تھا۔جونہی یہ شوق پورا ہوا تو میں خدا کے اس خاص کرم سے سرشار ہوگیا اور ایک عجب

طرح کے اطمینان سے مزین ہو کر بھائی فصیح غوری کے پاس ریاض چلا گیا۔!

فصیح بھائی ان دنوں ریاض میں ایک سویڈش کمپنی Philips Ericson میں کام کرتے تھے، یہ کمپنی سعودی عرب میں فون سسٹم انسٹال کر رہی تھی۔ اس سے قبل سعودی عرب میں ٹیلی فون سسٹم نہیں تھا، اس زمانے میں وہ دو ارب ڈالر کا پروجیکٹ تھا۔ میں اس دور کی بات کر رہا ہوں جب سعودی عرب میں انفراسٹرکچر کے پراجیکٹ ابھی لگنا شروع ہوئے تھے۔ ہر طرف ترقی کا پہیہ گھومنا شروع ہو گیا تھا۔ اس وقت تک وہاں سڑکوں کے جال بھی نہیں بچھے تھے۔ گھروں کی بھی کوئی ترتیب تھی نہ ہی ایڈریس تھے۔ ائیرپورٹ بھی کچھ خاص نہ تھے۔ آج ہم جس سعودی عرب کو دیکھتے ہیں اس وقت ایسا نہیں تھا۔

بھائی فصیح غوری کا میری زندگی میں بہت حصہ ہے۔ ان کی وجہ سے مجھے زندگی کی پہلی جاب ملی تھی۔ میرے پاس کل ملا کر تیس دن کا وزٹ ویزہ تھا۔ میں دو دن جدہ میں گزار کر تیسرے دن ریاض پہنچا، ایک دن آرام کرنے میں گزر گیا اور اس کے بعد نوکری کے لیے ہاتھ پاؤں مارنے شروع کیے۔ سب جگہ اپروچ کیا گیا، ہر کمپنی میں درخواست دی لیکن کہیں کوئی بات نہ بنی۔ پچیس دن اسی کشمکش میں گزر گئے اور آہستہ آہستہ میرے اندر شدید احساس پیدا ہونا شروع ہو گیا کہ مجھے خالی ہاتھ ہی پاکستان واپس لوٹنا ہوگا۔ میرا وزٹ ویزہ ختم ہونے میں تین دن رہ گئے تو فصیح بھائی نے تجویز کیا کہ میں ان کی کمپنی میں بھی کوشش کر دیکھوں۔ میرے پاس بھی اس کے سوا کوئی چارہ بھی نہ تھا کہ پاکستان واپسی سے پہلے آخری بار ہاتھ پاؤں مار لوں۔ اگلے ہی روز وہ مجھے اپنی کمپنی میں لے گئے۔ میں نے ہاتھ سے لکھ کر سی وی کمپنی کے ایچ آر ڈیپارٹمنٹ میں جمع کروایا اور چائے پینے لگا۔ ابھی چائے ختم نہ ہوئی تھی کہ کمپنی کے باس سے بلاوا آ گیا جو سویڈش تھا۔ وہ میری کوالیفیکیشن سے بہت متاثر ہوا، لیکن اس کے باوجود اسے سمجھ نہیں آ رہی تھی کہ مجھے کہاں اکاموڈیٹ کرے۔ میرے سی وی میں واحد منفرد بات یہ تھی کہ میں اعلیٰ تعلیم یافتہ تھا۔ اس زمانے میں سعودی عرب میں پڑھے لکھے لوگ نہیں ملتے تھے۔ بالآخر اس نے مجھے ٹرانسپورٹ آفیسر کی جاب دے دی۔ اس کے ساتھ ہی ویزے کا مسئلہ بھی حل کر دیا اور میری زندگی کی پہلی نوکری شروع ہو گئی۔ میری ذمہ داری کمپنی کی چار سو گاڑیوں کا انتظام کرنا تھا اور میری تنخواہ چھ ہزار ریال مقرر ہوئی۔ اس زمانے میں یہ بہت زیادہ رقم تھی، میرا

کام بس یہ حساب کتاب رکھنا ہوتا تھا کون سی گاڑی چل رہی ہے اور کون سی مرمت میں ہے۔ تنخواہ ملی تو سو سو ریال کے نوٹوں سے میرے ہاتھ بھر گئے، میری خوشی کا حساب نہ تھا، پہلی بار مجھے اندازہ ہوا کہ اپنے ہاتھ کی کمائی کا کیا مزا ہوتا ہے۔

شادی

انسان کا سارا انحصار قسمت پر ہوتا ہے اور میں خوش قسمت ہوں کہ مجھے نسرین ایسی قسمت کی دھنی بیوی ملی۔ ہماری منگنی 1974ء میں اس وقت ہوئی جب میں رومانیہ میں پڑھ رہا تھا۔ والدہ کی خواہش پر میں رومانیہ سے پاکستان آیا اور منگنی کی رسم ادا کی۔ اس کے بعد تعلیم مکمل کرنے کے لیے میں واپس رومانیہ چلا گیا تھا۔ بعد میں جب سعودی عرب میں نوکری لگی تو شادی ہو گئی۔

نسرین میری خالہ زاد ہیں، اس سے میری پہلی ملاقات اس وقت ہوئی جب میری والدہ اپنی بہن، یعنی میری خالہ سے ملنے کے لیے ایبٹ آباد گئیں، میرے خالو ان دنوں ایبٹ آباد میں کیپٹن تھے۔ یہ 1962ء کی بات ہے، خالو فوج میں کیپٹن تھے، میری عمر اس وقت میں سات سال تھی۔ بچپن سے ہی میری اور نسرین کی گاڑھی چھنتی تھی، ایبٹ آباد میں ہم نے بہت سا وقت اکٹھے گزارا، بچپن میں بہت سی شرارتیں ہم نے مل کر کیں، کئی ڈانٹیں ہم نے مشترکہ طور پر کھائیں۔ اس وقت ایبٹ آباد بھی اتنا گنجان آباد نہ تھا، خالو کے گھر کے قریب ہی مکئی کا کھیت تھا، دور سے مکئی کے وہ سٹے بہت بھلے لگا کرتے تھے، ہم وہاں سٹے توڑ کر لاتے، آگ پر بھونتے اور مزے سے کھاتے۔ موسم آج کل کی نسبت زیادہ شدید ہوتا تھا اس لیے اس سرد موسم میں گرم بھنے ہوئے سٹوں کا مزا آج تک نہیں بھولا۔ ان دنوں زندگی بہت سادہ تھی، گھروں کے اندر بھی اتنی آسانیاں نہیں ہوتی تھیں جتنی اب ہیں۔ خالہ کے گھر زمین پر چولھا بنا ہوا تھا جس پر خالہ مزیدار پراٹھے بنایا کرتی تھیں۔ ہم دونوں وہ پراٹھے چائے کے ساتھ کھایا کرتے تھے، وہ پراٹھے مجھے آج تک نہیں بھولتا اور نہ ہی وہ چائے بھولی ہے، ان کا چھوٹے سے گھر پوری دنیا آباد تھی جس میں رہنے کا بڑا مزا تھا، ہم خوب گپیں لگاتے اور کھیلتے کودتے، وہ بڑا اچھا وقت تھا۔ ہمارے ایبٹ آباد جانے کے بڑے عرصے بعد خالہ کی فیملی لاہور آئی، اس وقت تک میں اور نسرین کافی بڑے ہو چکے تھے۔ آج پیچھے مڑ کر دیکھتے ہیں تو بالکل

فلموں والا سین لگتا ہے، میں نے نسرین کو دس سال بعد دوبارہ دیکھا تھا، کچھ ہی دیر بعد ہم گھل مل گئے اور خوب ہلا گلا کیا!

جب خالو ریٹائر ہوئے تو ملتان آ کر آباد ہو گئے، مجھے پتا چلا تو میں نے والدہ سے کہا کہ مجھے خالہ کے گھر ملتان جانا ہے، وہ بہت حیران ہوئیں، اس وقت میری عمر تقریباً 17 سال تھی۔ میں ملتان گیا، خالہ، خالو اور نسرین سے ملا، کچھ دن وہاں رہا اور واپس لاہور آ گیا۔ میں ان دنوں بہت باتونی تھا، یوں کہئے کہ مسلسل باتیں کرتا تھا جبکہ نسرین عام طور پر خاموشی سے میری باتیں سنتی رہتی تھی۔ اس زمانے میں میں بہت کھلنڈرا تھا، ایک پل بھی چین سے نہیں بیٹھتا تھا، سارا دن کھیلتا، پتنگیں اڑاتا، دھوپ سے میری دوستی تھی۔

ایک مرتبہ ہم مری گئے، وہاں بھی ہم دونوں کی جوڑی سب سے الگ تھی، خوب گھومتے پھرتے، بڑی بڑی دیر تک باتیں کرتے، پورا خاندان ہماری جوڑی کا قائل تھا، واپسی پر جب میری امی نے مجھ سے پوچھا کہ کیا تم نسرین کو پسند کرتے ہو؟ میرا جواب ایک بہت بڑی ہاں کی صورت میں تھا، دوسری جانب امی کی بھی خواہش تھی کہ وہ اپنی بہن کی ایک بیٹی اپنے کسی ایک بیٹے کے لیے لیں گی، اس اعتبار سے بھی میں بہت خوش قسمت ہوں کہ ماں کی خواہش کی تکمیل میری شادی کی صورت میں ہوئی!

خاندانوں میں شادیوں کے حوالے سے بڑی سیاست ہوتی ہے، ان دنوں میں خاص طور پر بہت ہوتی تھی، شاید ہی ایسی کوئی شادی ہو جس میں خاندان بھر نے حسب توفیق کوئی نہ کوئی سیاسی کردار ادا نہ کیا ہو۔ والد صاحب کی اچھی بات تھی کہ وہ گھر میں اپنی مرضی نہیں چلاتے تھے، اس حوالے سے وہ میری والدہ اور ہم بہن بھائیوں کی مرضی کے قائل تھے۔ اسی لیے جب میری منگنی کا معاملہ تھا اور میں نسرین کے ساتھ رشتے کی خواہش کا اظہار کیا تو انھوں نے جھٹ سے مان لیا۔ البتہ اس وقت خاندان کے دیگر رشتہ دار اس رشتے کی بہت زیادہ مخالفت کر رہے تھے، طرح طرح کی سیاسی چالیں چلی جا رہی تھی، لیکن خدا کو جو منظور تھا وہ ہو کر رہا۔ منگنی کے دوران میرا نسرین سے خط کے ذریعے رابطہ رہا۔ اب بھی ضرور کوئی نہ کوئی خط اس کے پاس پڑا ہوگا، اس وقت رابطے کا واحد ذریعہ خط تھا، انٹرنیٹ وغیرہ نہ تھا، ایک وقت تو ایسا محسوس ہوا تھا کہ خاندانی سیاست کی وجہ سے رشتے

میں گڑبڑ ہو جائے گی۔ 1978ء میں جب بڑے بھائی کا نکاح ان کی ددھیال کی کزن سے ہوا تو فیصلہ ہوا کہ میرا نکاح بھی کر دیا جائے۔ منگنی پہلے ہی ہو چکی تھی، خاندان میں اور بھی بے شمار مسائل تھے جن کی وجہ سے معاملات بگڑ رہے تھے لیکن نکاح کے بعد سب کچھ دب گیا!

ہماری شادی انتہائی سادگی سے ہوئی تھی۔ کچھ زیادہ دھوم دھام سے شادی نہیں ہوئی، ایک وجہ تو یہ تھی کہ میں خود نمائی کا شوقین نہیں ہوں اور دوسری یہ کہ میں پاکستان دو ہفتے کی چھٹی پر آیا تھا، اس کے علاوہ ابھی اتنا زیادہ کمایا بھی نہیں تھا اس لیے فیصلہ کیا کہ شادی سادگی سے کی جائے، صرف تیس لوگ تھے، وہ بھی گھر والے، باہر کے لوگ کم ہی تھے۔ اللہ تعالیٰ کا شکر ہے آج میرے پاس اس کی ہر نعمت موجود ہے مگر جب کچھ نہیں تھا تب بھی کوئی بے چینی نہیں ہوتی تھی، کوئی قلق نہ تھا، میں نے ایک روپیہ بھی ادھار نہیں لیا۔ اس وقت میرے پاس 5 ہزار ریال تھے، اسمیں سے میری ماں نے زیور بنایا، دلہن کا جوڑا بنایا، اور نسرین کو صرف وہی ایک جوڑا دیا۔ میرے سسرال والوں نے بھی کوئی تکرار نہ کی!

میں سمجھتا ہوں اگر اس سادگی سے شادیاں ہونے لگیں تو ہمارے بے شمار مسائل ختم ہو جائیں کیوں کہ شادیاں جہیز سے نہیں لوگوں سے ہوتی ہیں، لوگ اچھے ہوں تو جہیز اپنے آپ ہی بن جاتا ہے، اگر بیوی اچھی نہیں ہوگی تو جہیز کس کام کا، آج کل سادگی سے شادی کرنے کی شدید ضرورت ہے، عربوں کے ہاں بہت سادگی سے شادیاں ہوتی ہیں جو زیادہ دیر چلتی ہیں، میں نے ایسی شادیاں دیکھی ہیں جن پر کروڑوں لگا دیے گئے مگر زیادہ دیر چل نہ سکیں، لڑکا لڑکی اگر خوش ہیں تو سادگی بہتر ہے، شادیاں پیسوں سے نہیں چلتیں، ذہنی ہم آہنگی سے چلتی ہیں، مجھے فخر ہے کہ میں نے سادگی سے شادی کی بلکہ میں فخر سے لوگوں کو بتاتا ہوں، اس پر اعتبار اور یقین بھی کرتا ہوں کہ ملاپ لڑکے اور لڑکی کا ہوتا ہے، آج کل کی طرح پیسوں کی پیسوں سے نہیں ہوتی تھی!

وہ لڑکے بدقسمت ہوتے ہیں جو جہیز سے شادیاں کرتے ہیں، غلط سلط ڈیمانڈیں کرتے ہیں اور لڑکی کو نظر انداز کر دیتے ہیں، یہ صورت حال ساری زندگی کی خلش پر ختم ہوتی ہے، ہمارے اردگرد ایسے بہت واقعات نظر آتے ہیں کہ بچی بے شمار جہیز لے کر گئی پھر بھی اس کے ساتھ اچھا سلوک نہ ہوا، اس کا مذاق اُڑایا گیا، ہم سات بھائیوں کی شادیوں میں الحمدللہ کسی شے کی توقع نہیں کی گئی اور

ہر شادی لڑکی والوں پر بوجھ ڈالے بغیر ہوئی، ساری شادیوں میں شادی کا خرچہ خود لڑکوں نے اٹھایا، اس کی وجہ والد صاحب کی اصول پسندی تھی، الحمدللہ ساتوں کی ساتوں شادیاں کامیاب ہیں ،کوئی پرابلم نہیں ہے سب سے بڑے بھائی کی شادی بڑی دھوم دھام سے ہوئی تھی، ان دنوں والد صاحب کے کاروباری حالات بہت اچھے تھے، پی بلاک گلبرگ میں ہمارا بڑا خوبصورت گھر تھا جس کا اڑھائی کنال کا لان تھا، بہت سادہ لان تھا، اسی لیے ہم نے اپنے موجودہ گھر کے لان کو بھی بہت سادہ رکھا ہوا ہے، مجھے اچھا لگتا ہے کہ میں ایک بڑے سے مگر سادہ گھر میں رہوں!

میری زندگی میں سادگی کا بڑا عمل دخل رہا ہے، ہمارا گھر باہر سے بہت بالکل سادہ دکھائی دیتا ہے، اگر کوئی ڈیکوریشن ہے تو وہ پیچھے کی طرف ہے، سامنے سادگی ہی سادگی ہے، میری ایسی طبیعت شروع سے ہے، یہ میرے مزاج کا حصہ ہے، سادگی ہوتی ہی وہ ہے جو سامنے سے نظر آ جائے، اس حوالے سے ہم دونوں میاں بیوی کی سوچ ایک سی ہے، یہ بھی میری بڑی خوش قسمتی ہے کہ میں دو بچیوں کا باپ ہوں، ہمیں مزید کی طلب نہیں ہم دونوں میاں بیوی کے درمیان کبھی اس موضوع پر بحث نہیں ہوئی!

جب شادی ہوئی تو لاہور میں ہمارا چھوٹا سا گھر تھا، میں دو ہفتے کی چھٹی کے بعد میں سعودی عرب واپس چلا گیا تھا، نسرین کا ویزہ نہیں تھا اس لیے پاکستان میں رہی، دو ہفتوں کے دوران کہیں بھی ہنی مون منانے نہیں گئے، اس وقت پیسوں کی کمی بھی تھی، اگر میرے پاس پیسے ہوتے تو ہنی مون کے لیے مری ضرور جاتے، پاکستان میں سبھی نو بیاہتا جوڑوں کا وہی قبلہ ہے، ہم نے پہلے دو ہفتوں کو خوب انجوائے کیا، اس وقت ہم مشکل حالات سے گزر رہے تھے، اس لیے ساری انجوائے منٹ گھر پر ہی کی جاتی تھی، اس وقت گاڑی بھی نہیں تھی، شاید کھانا کھانے کے لیے باہر گئے ہوں گے ،آج جب میں ان مشکل دنوں کو یاد کرتا ہوں تو عجیب سا محسوس ہوتا ہے، اس وقت پورے خاندان اور فیملی کے حالات مشکل تھے!

ہماری دونوں بیٹیوں میں سے ایک کی پیدائش سعودی عرب اور دوسری کی کراچی میں ہوئی لیکن وہ پلی بڑھیں سعودی عرب میں، میں نے ان کا بچپن میں بہت انجوائے کیا، خود ان کو سنبھالا، پرورش کی، 1987ء میں میری بیٹی حمنہ پانچ سال کی ہوئی تو اسے واپس لا کر اچی کے سکول

میں داخلہ دلوایا تھا۔ سعودی عرب قیام کے دوران ہمارے بہت سے دوسرے جوڑوں سے میل جول ہوئے، سعودیہ میں وہ وقت بڑا اچھا گزرا، تقریباً اکثر شام کو اکٹھا ہوتا تھا، شام کو ڈیوٹی کے بعد ساحل سمندر پر چلے جاتے تھے، کبھی سپر مارکیٹ چلے جاتے، سیر و تفریح کرتے، ہماری یہی معمول تھا، ہم گھر پر فلمیں دیکھتے تھے، کرائے پر لاتے تھے اور پروجیکٹر پر دیکھتے تھے، اس زمانے میں انڈین فلمیں ملتی تھیں، وہی دیکھتے تھے۔ اس عمر میں گرمی کی پروا ہوتی ہے نہ سردی کی، آپ اچھا کما رہے ہوں اور فیملی آپ کے ساتھ ہو تو لائف بہترین ہوتی ہے۔ البتہ آج اگر مجھے کوئی کہے کہ اس انداز میں وہاں جا کے زندگی گزارو تو شاید مشکل ہو، رات کی ڈیوٹی کے بعد جب میں گھر واپس آتا تو دوستوں کو ساتھ لے آتا، چائے اور کھانے چلتے رہتے اور میری بیوی ساری رات جاگ کر مہمانوں کی خاطر تواضع یقینی بناتی، اس نے زندگی میں کبھی شکایت نہیں کی، وہ بہت اچھی بیوی ہے، اب کبھی کبھی مجھے یاد دلاتی ہے کہ میں اس وقت کیسی حرکتیں کرتا تھا!

سٹی بینک سعودیہ میں نوکری

Philips Ericson میں چھ سات ماہ گزر گئے تو مجھے سٹی بینک سے کال آ گئی جہاں میں نے کمپیوٹر کی جاب کے لیے اپلائی کیا ہوا تھا۔ میری خواہش تھی کہ کمپیوٹر کی فیلڈ کو بطور کیریئر اپناؤں۔ اگلے دن انٹرویو دینے کے لیے سٹی بینک چلا گیا۔ انٹرویو لینے والے صاحب امریکن تھے جن کا نام جیمز تھا۔ انہوں نے میری سی وی پر ایف سی کالج کا نام پڑھا تو بتانے لگے کہ وہ بھی وہاں پڑھاتے تھے۔ میں قدرے پُرسکون ہو گیا کیوں کہ وہ دوستانہ ماحول میں لاہور کو یاد کر رہے تھے۔ پھر میری موجودہ نوکری کے بارے میں بات ہونے لگی۔ میں نے بتایا کہ میں کمپنی میں ٹرانسپورٹ دیکھتا ہوں، اوور ٹائم ملا کر آٹھ ہزار ریال کماتا ہوں۔ جیمز نے کہا سٹی بینک کی نوکری نائٹ شفٹ کی ہے،

ساری رات جاگ کر کام کرنا ہوگا۔ میں نے کہا کوئی بات نہیں، مجھے منظور ہے۔ اس نے کہا تنخواہ صرف تین ہزار ریال ہے، میں نے کہا کوئی بات نہیں، مجھے منظور ہے۔ جیمز نے کہا جاب بھی دمام میں ہے، ریاض سے دمام جانا پڑے گا۔ میں نے کہا کوئی بات نہیں، مجھے منظور ہے۔ اس نے مجھے حیرانی سے دیکھتے ہوئے پوچھا کہ کہا کہ تم ایسا کیوں کر رہے ہو؟ میں نے جواب دیا کہ کمپیوٹر میں

کام کرنا میری خواہش ہے۔چنانچہ انہوں نے مجھے نوکری دے دی۔آج پیچھے مڑ کر دیکھتا ہوں تو سمجھ آتی ہے وہ میری زندگی کا اہم ترین فیصلہ تھا جو مجھے اور NetSol کو اس مقام پر لے کر آیا، جہاں آج ہم ہیں۔بہت کم لوگ ایسے ہوتے ہیں جو 24 سال کی عمر میں سب کچھ چھوڑ چھاڑ کر ایک نوکری کے پیچھے شہر بدر ہونے کو تیار رہوں۔

مجھے اس وقت تک احساس نہ تھا کہ میرا یہ جنون مجھے کامیابی کی کن بلندیوں پر لے جائے گا، ہاں البتہ مجھے اتنا یقین ضرور تھا کہ کمپیوٹر میں کام کرنے سے میں اپنے لیے ایک منفرد مقام بنا سکوں گا۔آج میں صدق دل سے تسلیم کرتا ہوں کہ مجھ سے ایسے فیصلے قدرت از خود کروا رہی تھی وگرنہ کون لگی لگائی نوکری کو چھوڑ کر دوبارہ سے اپنی جان جوکھوں میں ڈالتا ہے۔ایسے سر پھرے کم ہی ہوتے ہیں۔ان کے اردگرد لوگ ان کو سمجھاتے ہیں، کچھ ان پر ہنستے بھی ہیں لیکن خدا کی مرضی کو کوئی نہیں جان سکتا اور عام انسانوں میں دیوار کے پار دیکھنے کی طاقت بھی نہیں ہوتی۔وہ نہیں سمجھ سکتے کہ ان کے درمیان کوئی ایک شخص کس طرح سے کسی خاص طرف نکلتا جا رہا ہے۔بلاشبہ ہمارے فیصلے ہماری زندگیاں بناتے ہیں۔مجھے قطعاً پرواہ نہ تھی کہ دمام کہاں واقع ہے، اتنی کم تنخواہ میں گزارہ کیسے ہوگا، وہاں کس کے پاس رہوں گا وغیرہ وغیرہ۔اس کے برعکس مجھ پر تو بس ایک دھن سوار تھی کہ مجھے کمپیوٹر میں کام کرنا ہے۔میں کمپیوٹر کورس کے صرف ایک سرٹیفکیٹ کے بل بوتے پر سٹی بینک میں قسمت آزمائی کرنا چاہتا تھا۔یہاں یہ بات بھی قابل ذکر ہے کہ ان دنوں پاکستان میں والد صاحب کا بزنس بالکل ختم ہو چکا تھا اور فصیح بھائی سمیت میری جانب سے بھیجے جانے والے پیسوں گھر چلتا تھا۔اگرچہ مجھے اس حقیقت کا بھی احساس تھا لیکن اس کے باوجود میرے اندر یقین تھا کہ میری کامیابی اسی راستے سے نکلے گی۔

مجھے فیصلہ کرنے میں ایک پل لگا کہ میں ایک ایسی جاب جس میں پیسے زیادہ ہیں اور آرام دہ زندگی ہے کے مقابلے میں ایک ایسی جاب لے لوں جس میں پیسے بھی کم ہیں

اور جس پروفیشن کا میں ایکسپرٹ بھی نہیں ہوں۔اس کے علاوہ شہر بدر بھی ہونا ہے اور راتوں کو جاگنا بھی ہے۔اس فیصلے نے میری زندگی بدل دی۔میرے ذہن میں ایک ہی بات سمائی ہوئی تھی کہ مجھے کمپیوٹر ایکسپرٹ بننا ہے۔ایک نوجوان جس کی شادی ہوئی ہو، اس کی مالی ضروریات

بہت ہوتی ہیں، اس عمر میں لوگ اور کمانا چاہتے ہیں۔لیکن میں نے ایک ایسا فیصلہ کیا جس کے نتیجے میں میری کمائی کم ہونے جا رہی تھی، مشکلات بڑھنے جا رہی تھیں۔اس کے باوجود میں نے ایک پل میں فیصلہ کیا کہ سٹی بینک میں جاب کروں گا۔ہم بہت سے لوگوں سے سنتے ہیں کہ زندگی نے انہیں موقع نہیں دیا، میرا کامل یقین ہے کہ موقع خود بنایا جاتا ہے، اس کو پکڑا جاتا ہے، خوشیوں کو کھینچ کر گھر لانا پڑتا ہے، غم تو سانجھے ہوتے ہیں۔آج اپنے فیصلے کو میں کسی طرح سے بھی دیکھوں تو یقین نہیں آتا کہ اس کم عمری میں نے ایسا فیصلہ کیوں کر کیا جس نے صرف میری قسمت ہی نہیں بدلی بلکہ پاکستان میں ایک انڈسٹری کو بھی تشکیل دے دیا۔

شروع سے میری عادت رہی ہے کہ میں لمحوں میں فیصلے کرتا ہوں۔یہ الگ بات کہ اس کے پیچھے میرا ہوم ورک مکمل ہوتا ہے، اور میں حتی المقدور کوشش کرتا ہوں کہ ہر طرح کے پہلو کو کور کرنے کے بعد ہی کوئی فیصلہ کروں لیکن جب فیصلے کی گھڑی آتی ہے تو میں فیصلہ لینے میں ذرا کوتاہی نہیں کرتا۔سٹی بینک کی جاب لینا ایک ایسا ہی فیصلہ تھا، اتنی ساری کم آسائشوں کے باوجود میں نے اس فیصلے کو پورے ہوش و حواس کے ساتھ کیا اور ایک نئی راہ پر چل پڑا۔

میں ریاض سے جاب چھوڑ کر دمام چلا گیا اور سٹی بینک میں نائٹ شفٹ میں کام شروع کر دیا۔وہاں ایک فلسطینی میرا سپروائزر تھا۔پہلے دن ہی اس نے میری طرف غور سے دیکھا، میں ان دنوں 24 سال کا ایک منحنی سا سنگل پسلی نوجوان تھا۔وہ مجھے تھوڑی دیر دیکھ کر بڑبڑایا 'یہ بچہ تو مارا گیا'۔میں ایک لمحے کے لیے ٹھٹکا مگر کچھ سمجھ نہ آیا کہ دنیا کے اتنے بڑے بینک میں جاب کرنے والا کیسے کسی نئے آنے والے کو کہہ سکتا ہے کہ یہ تو مارا گیا۔یہ بات مجھے تب سمجھ آئی جب میں نے نائٹ شفٹ میں کام شروع کیا۔

سٹی بینک میں میری شفٹ شام چھ بجے شروع ہوتی تھی اور کام ختم ہونے پر ہی گھر واپسی ہوتی تھی. میرا کام بینک کی ان Transactions کو کمپیوٹر پر Save کرنا ہوتا تھا جن کو بینک کا عملہ دن بھر رجسٹر میں درج کرتا رہتا تھا۔میرا کام کمپیوٹرائزڈ ڈیٹا کو پراسس کر کے پہلے سے موجود فائلوں کو اپ ڈیٹ کرنا ہوتا تھا۔اس زمانے میں کمپیوٹر کا سسٹم جوں کی رفتار سے رینگتا تھا۔مجھے یاد ہے کہ پہلے دن بڑے جوشیلے انداز شام چھ بجے کام پر پہنچا۔میں ذہنی طور پر تیار ہو کر آیا تھا کہ رات بھر جاگ

کر کام کروں گا لیکن مجھے قطعی اندازہ نہ تھا کہ کمپیوٹر روم اس قدر ٹھنڈا ہوگا کہ چند گھنٹوں میں میری قلفی جم جائے گی۔ میرے سینیئر نے مجھے بریفنگ دی کہ کس طرح ہارڈ ڈسک کو تبدیل کرنا ہے، کس طرح کمپیوٹر کو آپریٹ کرنا ہے، کس طرح فائلوں کو Update ہوتے دیکھنا ہے اور پھر جونہی لائٹ کا رنگ تبدیل ہو اور کھڑاک کی آواز آئے تو اٹھ کر ہارڈ ڈسک تبدیل کرنا ہے، جس کے بعد نئی ہدایات دے کر پھر سے کمپیوٹر سکرین کو دیکھنے کے لیے بیٹھ جانا ہے!

میں نے بڑے ذوق وشوق سے کام شروع کیا۔ جب رات کے بارہ بجے تو مجھے ہر شے گھومتی ہوئی محسوس ہونے لگی۔ اپنی آنکھوں پر نرم و نازک پلکیں ایک ایک من کی لگنے لگیں۔ پہلے کمپیوٹر سکرین پر موجود ڈیٹا میری آنکھوں سے اوجھل ہوا، پھر کمپیوٹر سکرین اور آخر میں پورا کمپیوٹر ہی میری آنکھوں کے سامنے گم ہوگیا۔ اگلے چند لمحوں میں میں کرسی پر پینڈولم کی طرح جھول رہا تھا۔ کبھی کبھار جھٹکے سے میری آنکھ کھلتی تو سامنے میرا سپروائزر آرام سے بیٹھا کتاب پڑھتا نظر آجاتا۔ اپنے بارے میں میرا یہی خیال تھا کہ میں آرام سے کرسی پر بیٹھا ہوا ہوں لیکن میرے سپروائزر نے صبح بتایا کہ میں مسلسل جھولتا رہا ہوں اور اکثر کمپیوٹر کی کھڑاک نے بھی میری نیند کا کچھ نہیں بگاڑا۔ پھر کہنے لگا کہ شروع شروع میں اس کے ساتھ بھی ایسا ہی ہوا تھا، پھر اسے رات بھر جاگنے کی عادت پڑ گئی۔ اگلی رات ایک بجے تک میری آنکھیں بالکل لال ہو چکی تھیں اور میں گرنے والا ہوگیا تھا، جب دو بجے تو سپروائزر اٹھ گیا اور کہنے لگا کہ کام ختم ہوگیا ہے، چلو اب گھر چلتے ہیں۔ میری جان میں جان آئی اور میں بگٹٹ گھر کی طرف بھاگا!

میں نے چار سال تک سٹی بینک کی نائٹ شفٹ میں کام کیا۔ اس وقت کمپیوٹر کی ہارڈ ڈرائیو اتنی بڑی ہوتی تھی کہ ہم اسے دونوں ہاتھوں سے اٹھا کر لوڈ کرتے تھے۔ کمپیوٹر کو ہدایات بھی کیسٹ کی شکل میں دی جاتی تھیں۔ مجھے ان چار سالوں میں سیکھنے کو بہت کچھ ملا۔ آج پیچھے مڑ کر دیکھتا ہوں تو سمجھ آتی ہے کہ اگر وہ چار سال میری زندگی میں نہ آئے ہوتے تو شاید NetSol کبھی وجود میں نہ آتا۔ میں یونیورسٹی کے بچوں کو بھی یہی لیکچر دیتا ہوں کہ اپنے لیے مشکل مگر اچھے فیصلے کریں۔ ایک دن میری طرح تمہاری زندگی سنور جائے گی جس نے بغیر باقاعدہ ڈگری کے کمپیوٹر کی فیلڈ میں نام پیدا کیا!

کمپیوٹر روم میں ڈیٹا سیونگ کا کام بظاہر جتنا آسان تھا، اتنا ہی مشکل بھی تھا۔ کئی مرتبہ ایسا

ہوتا کہ سسٹم کریش کر جاتا اور سارے کیے کرائے پر پانی پھر جاتا۔ مجھے انتہائی افسوس ہوتا کہ پیچھے میں سے چار گھنٹے کا کام ختم ہو چکا ہوتا تھا اور بس دو گھنٹے کا کام باقی تھا کہ سسٹم کریش کر گیا۔ دوبارہ سے چار گھنٹے کا کام کرنا پڑتا۔ لیکن صرف اتنی ہی پریشانی ہوتی تو ٹھیک تھا لیکن دوسری جانب مجھے پورا کام صبح آٹھ بجے سے پہلے ختم بھی کرنا ہوتا تھا کیوں کہ بینک نو بجے کھلتا تھا۔ اکثر ایسا ہوا کہ مجھے شام چھ سے صبح آٹھ تک آفس میں ہی بیٹھنا پڑتا تھا۔

گزشتہ بیس سال سے میرے جسم کی حالت ایسی ہوگئی ہے کہ Acid نیچے نہیں رکتا جس کا سبب وہ الرجی ہے جو رومانیہ کی سردی اور سٹی بینک کے کمپیوٹر روم کی یخ بستہ ٹھنڈک کی وجہ سے مجھے ہوگئی تھی۔ مجھے کمپیوٹر سیکھنے کا جنون تھا، چنانچہ ایک سال بعد میں نے دوستوں سے پانچ ہزار ریال ادھار لے کر Apple کا چھوٹا سا 2e کمپیوٹر خرید لیا۔ میں چاہتا تھا کہ سٹی بینک کی انتظامیہ مجھے پروگرامنگ میں ٹرانسفر کر دے لیکن اس کے لیے ضروری تھا کہ مجھے پروگرامنگ کی کوئی شدھ بدھ بھی ہوتی۔ چنانچہ میں نے اپنا ٹیچر آپ بننے کا فیصلہ کیا اور ادھار پکڑ کر کمپیوٹر خرید لیا۔ اس کمپیوٹر میں کی بورڈ کے نیچے ایک ڈبہ لگا ہوتا تھا، اس کے علاوہ ایک فلاپی ڈرائیو تھی اور مانیٹر علیحدہ سے خریدنا پڑتا تھا۔ میرے پاس چونکہ اتنے پاس نہیں تھے کہ میں مانیٹر خرید سکتا اس لیے میں نے کمپیوٹر کو ٹی وی کے ساتھ منسلک کیا، کتابیں کھولیں اور پروگرامنگ سیکھنا شروع کر دی۔ اس وقت میں BASIC Language میں پروگرامنگ کر رہا تھا۔ آپ یقین نہیں کریں گے لیکن نائٹ شفٹ مکمل کر کے گھر آ کر تھوڑی دیر سونے کے بعد اٹھ کر میں سارا دن پروگرامنگ سیکھتا۔ جس دن صبح کی شفٹ ہوتی تھی اس رات جاگ کر پروگرامنگ کے Lessons مکمل کرتا تھا۔ اسی زمانے میں IBM کا PC بھی آ گیا تھا!

والدہ کا انتقال

میری زندگی کا سب سے بڑا دکھ یہ ہے کہ جب میری والدہ کو لحد میں اتارا گیا تو میں پاکستان میں نہیں تھا۔ میں ان کا آخری دیدار نہ کر سکا۔ اس کا قلق مجھے آج تک ہے اور آج بھی مجھے لگتا ہے جیسے وہ ابھی کسی کمرے سے نکل آئیں گی اور کہیں گی کہ زینی بیٹا، محنت سے کچھ بن جاؤ گے تو عیش کرو گے وگرنہ دھکے ہی دھکے ہوں گے۔ میں سمجھتا ہوں کہ مجھے محنت کرنے کا چیلنج میری والدہ

نے دیا تھا جس پر میں آج تک پورا اترنے کی کوشش کر رہا ہوں ۔

1980ء میں میری والدہ 45 سال کی عمر میں انتقال کر گئی تھیں ۔ وہ بہت نفیس خاتون تھیں ۔ مجھے یاد ہے کہ جمعہ کا دن تھا اور چھٹی تھی ۔ میں فصیح بھائی کے پاس ریاض گیا ہوا تھا ۔ ہم دونوں ان کے گھر کے کمپاؤنڈ میں کرکٹ کھیل رہے تھے جب بتایا گیا کہ گھر سے کال آئی ہے کہ امی کی طبیعت ٹھیک نہیں ہے اس لیے جلدی گھر واپس آئیں ۔ ہمارے تو ہوش اڑ گئے ۔ کوئی سوچ بھی نہیں سکتا تھا کہ اتنی جوان عمری میں وہ اچانک ہمیں چھوڑ کر خالق حقیقی سے جا ملیں گی ۔ وہ ہماری زندگی کا مشکل ترین دن تھا ۔ سعودی عرب سے سفر کے لیے ضروری تھا کہ ہمارا خروج (Exit) ہمارے پاسپورٹ پر سٹمپ ہوتا ۔ ہمیں اپنے پاسپورٹ پر خروج کی سٹمپ لگوانے میں دو دن لگے اور ہم تاخیر سے پاکستان پہنچے ۔ تب تک ان کو دفنایا جا چکا تھا اور ہمارے پاس سوائے دیواروں سے لپٹ کر رونے کے کوئی چارہ نہ تھا ۔ ایسا لگتا تھا جیسے ہمارا محور کھو گیا ہے ۔ میری زندگی میں اگر کوئی دکھ رہ گیا ہے تو وہ یہ ہے کہ میں اپنی والدہ کا چہرہ نہیں دیکھ سکا ۔ ان کی وفات کے تین دن بعد پہنچ پائے تھے ۔ میری بڑی خواہش تھی کہ والدہ ہمیں آج کامیاب ہوتا دیکھتیں، اگر ایسا ہوتا تو وہ کتنا خوش ہوتیں اور یقیناً کہتیں کہ مجھے اپنی اولاد پر فخر ہے، کاش وہ آج زندہ ہوتیں!

بزنس کی طرف پہلا قدم

سعودی عرب میں رہتے ہوئے مجھے اچھا خاصا عرصہ گزر گیا تھا اور میری زندگی میں وہ ٹھہراؤ آ گیا تھا جس کی مجھے اگلا قدم اٹھانے کے لیے ضرورت تھی ۔ نہ صرف یہ کہ مجھے سعودی رہن سہن، عربی زبان اور مقامی ذائقوں کی پہچان ہو گئی تھی بلکہ میں نے اپنے اندر ان کے لیے درکار حس ذائقہ بھی پیدا کر لی تھی ۔ اس دوران میرا حلقہ احباب بھی بڑھ گیا تھا ۔ اس زمانے میں پاکستان سے بہت سے لوگ سعودی عرب سمیت پورے مڈل ایسٹ میں جا بسے تھے جس کا کریڈٹ بلاشبہ اس وقت کے وزیراعظم ذوالفقار علی بھٹو کو جاتا ہے جنھوں نے پاکستانیوں کو روزگار کی فراہمی کے سلسلے میں پورے مڈل ایسٹ میں اپنا ایک خاص مقام بنایا تھا اور اس کا سب سے پہلا فائدہ پاکستانی عوام کو ہوا تھا کہ وہ تلاش رزق کے سلسلے میں اپنی صلاحیتوں کو آزمانے کی غرض سے ان صحراؤں میں آن بسے

تھے ۔

سعودی عرب میں جفالی (Jufali) برادرز کے نام سے ایک کمپنی کے پاس IBM کی ڈسٹری بیوشن تھی ۔ میرے ایک کزن جمال غوری اس کمپنی میں ملازم تھے ۔ اس وقت تک میری پوری فیملی اور میرے فرینڈز میں مجھے کمپیوٹر ایکسپرٹ کے طور پر جاننے لگے تھے ۔ اللہ کو میرا راستہ کچھ ایسے کھولنا مقصود تھا کہ IBM نے 1981 میں pc متعارف کروایا اور جفالی برادرز کو ایک باکس بھیجا گیا جس کے بارے میں ہدایات یہ تھیں کہ اس باکس کو کھولا جائے اور سیل کی تیاری کی جائے ۔ مزے کی بات یہ تھی کہ پوری کمپنی میں ایک شخص بھی ایسا نہ تھا جو اس باکس کو ہینڈل کر سکتا ہو، اسے کھول سکتا ہو اور کھول کر دوبارہ جوڑ سکتا ہو ۔ اسی گومگو کی کیفیت میں میرے کزن نے اپنے باس کو میرے بارے میں بتایا کہ میں کمپیوٹر بہت اچھی طرح جانتا ہوں اور اس کمپیوٹر کو آپریٹ کر سکتا ہوں ۔ چنانچہ مجھے خصوصی طور پر بلوایا گیا ۔ اس عزت افزائی پر میں بڑا پُرجوش تھا ۔ وہاں پہنچا، ڈبہ کھولا، کمپیوٹر کی تاریں جوڑیں اور کمپیوٹر آن ہو گیا، اس کی میموری 64K تھی ۔ کزن کے باس نے مجھے کہا کہ میں اس کمپیوٹر سیٹ کو اپنے ساتھ گھر لے جاؤں، اسے اچھی طرح سمجھوں اور پھر انہیں سمجھاؤں ۔ اس آفر نے میرے سمیت اردگرد کھڑے سب لوگوں کو حیرت میں ڈال دیا ۔ میں نے خوشی خوشی کمپیوٹر اٹھایا اور گھر لا کر کھول کر بیٹھ گیا ۔ ابتدا میں کچھ مشکل تو ہوئی لیکن میرے شوق کے آگے کوئی مشکل ٹھہرنے والی نہ تھی اور پھر چند ہی دنوں میں اس کمپیوٹر کا ماہر ہو گیا!

کچھ دن بعد میں واپس جفالی برادرز گیا ۔ باس کے پاس پہنچا اور بتایا کہ وہ جس کسی کو بھی کہیں میں اسے کمپیوٹر آپریٹ کرنا سکھا دیتا ہوں ۔ متعلقہ سٹاف کو بلایا گیا اور میں نے ایک بھرپور Presentation کے ذریعے انہیں کمپیوٹر کی اپنی بیچی سمجھائی ۔ اس کے بعد باس کے ساتھ چائے کا ایک کپ پیا، گپ شپ لگائی اور واپس گھر آ گیا!

اسی دوران ایک سعودی شہری سمیر بیمالی نے جفالی برادرز سے وہ کمپیوٹر خریدا اور کمپنی سے کہا وہ اسے کمپیوٹر آپریٹ کرنا بھی سکھائے ۔ کمپنی نے اپنی معذوری ظاہر کرتے ہوئے اس سے میرا تعارف بطور کمپیوٹر ایکسپرٹ کے کروایا اور اسے میرا فون نمبر دے دیا ۔ مجھے سمیر کی کال آئی تو میں نے

اس کے ساتھ میٹنگ طے کرلی۔ ملاقات ہوئی تو اس نے پوچھا کہ میں اسے کمپیوٹر سکھانے کا کیا چارج کروں گا۔ میں نے 100 ریال فی گھنٹہ مانگا، اس نے فوراً حامی بھرلی۔ مجھے ایک لمحے کو تو یقین نہ آیا کہ میں کمپیوٹر میں اپنی مہارت کا اتنا مول بھی لے سکتا ہوں۔ میرے دل نے اتنی دھیمی آواز میں یااللہ تیرا شکر کہا کہ صرف میں ہی اس آواز کو سن سکتا تھا۔ اگلے دن سے میں نے سمیر بیالی کو کمپیوٹر سکھانا شروع کردیا۔ روزانہ ایک گھنٹہ کمپیوٹر سکھاتا، 100 ریال لیتا اور گھر چلا آتا۔ پھر تو جیسے راستہ کھل گیا، مجھے روزانہ کی بنیاد پر کالز آنا شروع ہوگئیں اور میرے کسٹمرز میں اضافہ ہونا شروع ہوگیا، میں پانچ چھے گھنٹے کی نیند کرکے اپنے کسٹمرز کی ٹریننگ کے لیے نکل کھڑا ہوتا۔ ہر ایک سے فیس وصول کرتا اور شام کو سٹی بینک ڈیوٹی پر چلا جاتا!

ایک دن مجھے جنفالی برادرز سے دوبارہ کال آئی کہ ان کا ایک کسٹمر اسی کمپیوٹر پر ایک سافٹ ویئر بنوانا چاہتا ہے جس کو میں کمپنی کے لیے آپریٹ کرچکا تھا۔ میں جنفالی برادرز پہنچ گیا، سامنے ایک لبنانی بیٹھا ہوا تھا، بات چیت ہوئی تو اس نے مجھے کہا کہ وہ چند دنوں میں مجھ سے رابطہ کرے گا۔ حسب وعدہ اس لبنانی نے مجھے بلایا اور کہا کہ اس کی کمپنی کو ملازمین کے پے رول اور کمپنی کے لیے HR سسٹم چاہیے۔ میں نے فوراً حامی بھرلی، گھر واپس آیا اور اس پراجیکٹ پر جت گیا۔ نہ ہی کوئی قیمت طے ہوئی اور نہ ہی کوئی ٹائم فریم، لیکن میں نے وعدہ کرلیا کہ میں اس کے لیے یہ کام کروں گا۔ مجھے اس سافٹ ویئر کو تیار کرنے میں لگ بھگ ڈیڑھ ماہ کا عرصہ لگا۔ میں نے سافٹ ویئر بنایا اور اس لبنانی کے پاس لے گیا۔ مجھے قیمت سے زیادہ اس میں دلچسپی تھی کی امیرا تیار کردہ سافٹ ویئر کامیابی سے کام کرتا ہے یا نہیں۔ میرے لیے زیادہ اہم یہ تھا کہ اس کو ٹرائی کیا جائے۔ کمپنی نے جب میرا تیار کردہ سافٹ ویئر چلایا تو اس نے کامیابی سے کام کرنا شروع کردیا۔ کمپنی والے تو خوش ہوئے ہی تھے لیکن میرا جی چاہ رہا تھا کہ میں چھت پھاڑ کر ابھروں اور لوگوں کو چلا چلا کر بتاؤں کہ میں نے اپنی منزل کا پہلا سنگ میل عبور کرلیا ہے۔ اس لبنانی نے بھی سافٹ ویئر چیک کیا، اچھی طرح تسلی کی اور مجھ سے کہنے لگا کہ میں نے اس کی توقعات کے مطابق سافٹ ویئر تیار کیا ہے۔ اس نے مجھ سے سافٹ ویئر کی قیمت پوچھی، میں نے صاف گوئی سے کام لیا اور کہا کہ مجھے اس کی قیمت کا کوئی اندازہ نہیں ہے، آپ کا جو دل چاہے دے دیں۔ اس پر وہ کمرے میں گیا اور تھوڑی دیر میں ایک چیک

سمیت باہر آگیا، میں نے چیک دیکھا تو اس پر دس ہزار ریال لکھا تھا۔ میری حیرت کی انتہا نہ رہی کہ میری صلاحیت کی اتنی قیمت بھی لگ سکتی ہے۔

کمپیوٹر ٹیوٹر کے طور پر میں سعودی عرب میں جن دنوں میں 100 ریال فی گھنٹہ کما رہا تھا انہی دنوں میرے من میں سمائی کہ میں اپنا کمپیوٹر سینٹر کھولوں۔ آئیڈیا بروقت تھا مگر اس کے لیے جس سرمائے اور قانونی تقاضوں کی ضرورت تھی وہ میرے پاس تھے نہ میرے بس میں تھے۔ بہت سوچ بچار کے بعد میں نے قسمت آزمائی کا ارادہ کیا اور اپنے سب سے پہلے شاگرد سمیر بیالی کو پارٹنرشپ کے لیے آمادہ کرنے کا ارادہ باندھا۔ ایک دن میں نے سمیر سے کہا کہ مجھے مختلف لوگوں سے آفرز آرہی ہیں کہ میں کمپیوٹر سینٹر کھولوں، لیکن میں سمجھتا ہوں کہ ایسا کرنے سے پہلے مجھے تم سے مشورہ کرنا چاہیے۔ اس کے جواب نے مجھے حیران کردیا۔ وہ فوراً بولا کہ سلیم تمھیں کسی اور کے ساتھ پارٹنرشپ کرنے کی ضرورت نہیں، تم صرف میرے ساتھ کام کرو گے۔ حقیقت یہ تھی کہ میرے پاس ایسی کوئی آفر نہ تھی لیکن سمیر میرے کام سے اتنا متاثر تھا کہ اس نے بغیر کوئی لمحہ ضائع کیے مجھے پارٹنرشپ آفر کردی۔ یہ میری زندگی کا ایک اہم موڑ تھا۔ میں نے عقل مندی کے ساتھ سعودی عرب میں اپنی مہارت کی بنیاد پر ایک مقامی پارٹنر ڈھونڈ نکالا تھا، اپنے لیے ایک موقع پیدا کیا تھا۔ ٹھیک وقت پر اپنے لیے بہترین مواقع پیدا کرلینے کا نام ہی Entrepreneurship ہے۔ یہ بالکل ایسے ہی ہے جیسے کوئی ٹھیک وقت پر کسی سے اظہارِ محبت کردے اور عشق میں کامیاب ہوجائے۔ پس یاد رکھئے کہ زندگی میں مواقع بنائے جاتے ہیں، ملا نہیں کرتے، جیسے میں نے سمیر کا پیچھا کیا، یعنی اس کے باوجود کہ میرے پاس ایسی کوئی آفر نہ تھی۔ میں نے ماحول کی صحیح صحیح جانچ کرتے ہوئے اور سمیر کا خود پر اعتماد دیکھتے ہوئے ہوا میں تیر چلایا جو نشانے پر لگا اور یوں میں NetSol کی بنیاد کے لیے پہلی اینٹ رکھنے میں کامیاب ہوگیا۔

گلف کمپیوٹر سسٹم

سمیر بیالی نے اپنے کزن عیسیٰ الدوسری کو مجھ سے ملایا جو امریکہ سے تازہ تازہ پڑھ کر آیا تھا۔ اس نے وہاں سے ایم بی اے کیا تھا۔ وہ کسی بزنس کی بنیاد رکھنا چاہ رہا تھا۔ سمیر کے کہنے پر ہم نے

پارٹنر شپ کر لی اور معاہدے کے مطابق اس کے 51 فیصد اور میرے 49 فیصد شیئر ہو گئے اور ہم نے گلف کمپیوٹر سسٹم (GCS) کے نام سے ایک کمپنی قائم کر لی۔ میں نے زندگی کا پہلا بزنس ٹرپ کیا پاکستان واپس آیا اور کمپیوٹر سے متعلقہ بندے ہائر کیے، اس کے بعد فلپائن چلا گیا اور وہاں سے سافٹ ویئر ڈویلپر ہائر کیے اور یوں ٹریننگ سینٹر کے ساتھ ساتھ سافٹ ویئر ہاؤس بھی کھول لیا۔ کام شروع ہوا اور دیکھتے ہی دیکھتے دو تین سال گزر گئے۔ اس دوران سٹی بینک نے مجھے ٹریننگ کے لیے یونان بھیجا۔ وہ ایک یادگار دورہ تھا، سٹی بینک میں میری جاب اچھی چل رہی تھی، دوسری جانب بزنس بھی خوب چمک رہا تھا۔ میری روٹین یہ تھی کہ میں چوبیس میں سے اٹھارہ گھنٹے کام کرتا تھا اور چار گھنٹے سوتا تھا۔ البتہ کام کے ساتھ ساتھ بچوں کو وقت ضرور دیتا تھا۔

میں پیسوں کے لیے کام نہیں کر رہا تھا بلکہ یوں کہئے کہ کام میرا جنون تھا۔ کام سے آ کر بھی میں کام کرتا رہتا تھا۔ اس حوالے سے میں نسرین کو کریڈٹ دینا چاہوں گا جس نے میرے جنون کی قدر کی۔ مجھے کام کرنے کا ماحول دیا، گھر کو سنبھالا اور کبھی زبان پر شکایت نہیں لائی۔ اسی دوران ایک دن سٹی بینک کے مینجر نے مجھے بلایا، اس کا نام بکرم کوچر تھا۔ وہ بہت اچھا انسان تھا۔ اس کے باوجود کہ میں ایک جونیئر سٹاف تھا لیکن وہ مجھے اچھی طرح جانتا تھا۔ تاہم جب اس نے بلایا تو میں قدرے حیران اور پریشان ہوا کہ مجھے کیوں بلایا جا رہا ہے۔ جونہی میں کمرے میں داخل ہوا اس نے سیدھا سوال داغا، سلیم کیا تم اپنا کاروبار بھی کر رہے ہو؟ اس سے پہلے کہ میں کوئی جواب دیتا اس نے اپنی بات جاری رکھتے ہوئے کہا کہ سٹی بینک کے قوانین اس کی اجازت نہیں دیتے کہ نوکری کے دوران کوئی بھی اور کام کیا جائے۔ میں نے پوچھا کہ آپ کیسے کہہ سکتے ہیں کہ میں کاروبار کرتا ہوں۔ اس کا جواب تھا کہ مجھے تمہارے پاکستانی دوست نے بتایا ہے۔ پھر اس نے کہا کہ میں تمھیں ایک موقع دیتا ہوں، اگر یقین دلاتے ہو کہ ذاتی کام چھوڑ دو گے تو جا کر اپنی جاب جاری رکھ سکتے ہو۔ میں نے ایک لمحے کا توقف بھی نہیں کیا اور کہا کہ میں بزنس نہیں چھوڑ سکتا، میں نے اس پر بہت محنت کی ہے۔ بکرم نے کہا کہ میں تمھیں اسی وقت ریلیو کرتا ہوں، ایچ آر میں جا کر حساب کر لو، تم کل سے بینک نہیں آؤ گے۔ میں بوجھل دل سے اٹھا، کمرے سے باہر آیا اور اپنے ڈیسک پر جا کر اپنی چیزیں اٹھانا شروع کر دیں تا کہ ایچ آر میں جا کر حساب کر سکوں۔ میرے ساتھیوں کو نوکری سے میری

برطرفی کا پتا چلا تو افسردہ ہو گئے لیکن وہ جانتے تھے کہ وہ کچھ نہیں کر سکتے، اس دوران میرا چیک بنا دیا گیا تھا اور یوں میں 1984ء میں سٹی بینک چھوڑ کر گھر آ گیا۔ یہ میری زندگی کا دوسرا بڑا فیصلہ تھا کہ میں ایک پل بھی نہیں سوچا اور سٹی بینک کو خیرباد کہہ دیا، جس طرح کبھی سٹی بینک کو جوائن کرنے کے لیے میں ٹرانسپورٹ ہیڈ کی نوکری چھوڑ دی تھی۔

میں اترے ہوئے چہرے کے ساتھ گھر میں داخل ہوا تو نسرین پریشان ہو گئی۔ اس سے قبل میں کبھی دوپہر کو گھر نہیں گیا تھا۔ نسرین نے پوچھا کہ خیریت تو ہے۔ میں نے کہا سٹی بینک کا جاب ختم ہو گیا ہے۔ کچھ لمحوں کے لیے وہ بھی پریشان ہو گئی لیکن جب میں نے بتایا کہ میں نے بزنس کو نوکری پر ترجیح دی ہے تو اس نے کہا کہ میرا فیصلہ بالکل درست ہے۔ مجھے اپنے بزنس پر فوکس کرنا چاہیے، اللہ ٹھیک کرے گا۔ اس دن کے بعد میں نے اگلے دو سال اپنی ساری توجہ کاروبار پر مرکوز کر دی اور دیکھتے ہی دیکھتے دو سال گزر گئے۔ اگلے دو سالوں کے دوران میں نے بزنس میں خوب محنت کی، خوب پیسہ کمایا، فیملی کو ایک آسودہ حال زندگی دی، اس دوران میری ساری توجہ مختلف کمپنیوں کے سافٹ ویئر تیار کرنے پر رہی، میرے ساتھ ساتھ سعودی پارٹنر بھی خوب کما رہا تھا۔

سعودی عرب میں یوں تو ہر کوئی میرا دوست تھا لیکن میرے خاص دوست تھے جن سے میرے خاندانی تعلقات تھے، ان میں عثمان پیر، جلال اکبر، میرے کزن جمال غوری اور ندیم غوری شامل ہیں، ہم سب کی فیملی فرینڈ شپ تھی اور ہم بہت سا وقت اکٹھے گزارتے، ہم اکٹھے کارڈ کھیلتے، گانے گاتے اور محفلیں جماتے، وہ ہمارے یادگار دن تھے، ہم سبھی کی نئی نئی شادی ہوئی تھی اور ہماری بیگمات کی ایک دوسرے سے بڑی گاڑھی چھنتی تھی اور باہمی میل جول دیارِ غیر میں وقت کاٹنے کا بہترین ذریعہ تھا۔

شادی سے پہلے ہم سب اکٹھے رہتے تھے، ہم مل کر کھانا بناتے تھے، میں صرف باتیں اچھی بناتا تھا، اس لیے برتن دھو کر جان چھڑوا لیتا تھا، مجھ سے کھانا نہیں بنتا تھا۔ کھانے کے لیے ڈسپوزایبل برتن استعمال ہوتے تھے۔ سعودی عرب شروع دن سے ایک بند معاشرے کے طور پر جانا جاتا ہے، ہر طرح کی ایکٹویٹی گھروں تک محدود تھی، اس لیے ہم جیسے پردیسیوں کے لیے ایک دوسرے کا ساتھ بہت بڑی نعمت تھی۔ 1986ء میں ہم نے اکٹھے حج بھی کیا!

مجھے سعودی زبان پر بھرپور عبور تھا، ان دنوں اقامہ (یعنی رہائشی اجازت نامہ) رکھ کر چلنا لازمی ہوتا تھا، پولیس کی جانب بہت سختی ہوتی تھی، مجھے یاد ہے ایک دن میں اقامہ پاس نہ ہونے کی وجہ سے پکڑا گیا، پولیس والوں نے مجھے سڑک سے اٹھالیا اور پولیس اسٹیشن لے گئے اور لگ بھگ بیس لوگوں کے ساتھ بند کردیا، اس زمانے میں موبائل فون بھی نہیں ہوتے تھے، بڑی مشکل سے اپنے سعودی پارٹنر کو کال کروائی، وہ بھاگا بھاگا آیا، پولیس کو میرا اقامہ دکھایا اور چھڑوایا۔

مجھے نہیں معلوم میں زندگی میں اچھوتے فیصلے لینے میں اتنا جرأتمند کیوں واقع ہوا ہوں۔ اس میں شک نہیں کہ میرے فیصلوں کی بعض دفعہ مجھے بھاری قیمت بھی ادا کرنا پڑی ہے لیکن یہ بھی طے ہے کہ میں اپنے جرأت مندانہ فیصلوں کی وجہ سے ہی آج ہوں جو ہوں۔ میرے جھٹ سے فیصلہ کرلینے کی صلاحیت کو ایک دفعہ میری NetSol کے لوگوں نے یوں ایک Skit میں ڈھالا کہ میں کسی بزنس ٹرپ پر ملک سے باہر ہوں، کمپنی کا ہیڈ ایچ آر نئے لوگوں کے انٹرویو کررہا ہے، انٹرویو دینے والوں میں ایک شی میل بھی آجاتا ہے جو انٹرویو کے دوران مزے مزے کی باتیں کرتا ہے، وہ باتیں سن کر سامعین تو خوب ہنستے ہیں لیکن ہیڈ ایچ آر زچ ہوجاتا ہے اور پریشانی کے عالم میں مجھے کال ملاتا ہے اور پوچھتا ہے کہ وہ اس شی میل ریسورس کا کیا کرے، میں جھٹ کہتا ہوں یار رکھ لو، رکھ لو ... لوگ تبدیلی مانگتے ہیں!

پھر سعودی عرب بھی چھوڑ دیا

بزنس کا دائرہ بڑھا تو ہمارا سٹاف بھی بڑھ گیا اور ہم ایک وقت میں ایک سے زیادہ سافٹ ویئر تیار کرنے لگے اور یہیں پر سعودی پارٹنر کی نیت خراب ہوگئی۔ ایک دن اس سعودی نے بلایا اور کہا کہ معلوم ہوا کہ تم کمپنی کا سافٹ ویئر کسی اور کو بھی دے رہے ہو۔ میں نے قدرے غصے سے کہا کہ ایسا ممکن نہیں ہے۔ بظاہر اس نے مجھ سے اتفاق لیکن مجھے بہت زیادہ رنج ہوا اور میں سمجھ گیا کہ وہ مجھ سے پیچھا چھڑوانا چاہتا ہے۔ میں گھر آیا، سامان اٹھایا اور کراچی آگیا۔ میں نے گھر والوں کو بھی قائل کیا کہ سعودی عرب میں بزنس جاری رکھنا ممکن نہیں رہا۔ میں نے یہ بھی تسلیم کیا کہ ہوسکتا ہے کہ آگے چل کر میرا فیصلہ غلط ثابت ہو لیکن فوراً وقت میرے پاس اور کوئی چارہ نہیں۔ میرے عزیز رشتہ داروں کو

میرا فیصلہ ایک بہت بڑے بے وقوفی لگا، وہ مجھے سمجھاتے رہے کہ مجھے حالات سے کمپرومائز کرتے ہوئے اپنے بزنس کو سنبھالنے کی کوئی سبیل نکالنی چاہیے لیکن میں ذہنی طور پر ایک ایسی صورت حال میں کام کرنے کے لیے تیار نہ تھا جہاں باہمی اعتماد کا فقدان ہو۔ میرے اس فیصلے پر سبھی نے تنقید کی، خاص طور پر میرے دوست صداقت غوری نے جو میرے ساتھ ہی سٹی بینک میں بھرتی ہوئے تھے اور تیس سال تک وہاں کام کرنے بعد ریٹائر ہوئے، جبکہ میں پلک جھپکتے وہاں سے بھی نکل آیا تھا، اس وقت بھی میرے ارد گرد لوگوں کو لگا تھا کہ میں بہت بڑی بے وقوفی کررہا ہوں لیکن کیا کروں کہ میں ایسا ہی ہوں، رسک لینا میری عادت ہے!

میں نے بیگم سے کہا کہ سامان پیک کرواو ریوں سب کچھ چھوڑ چھاڑ کر راتوں رات پاکستان واپس چلا آیا۔ بیوی نے جانے کی وجہ پوچھی، میں نے کہا میں سعودی پارٹنر کے ساتھ کام نہیں کرسکتا، آج اس نے مجھ پر جو الزام لگایا ہے اس سے ہمارا باہمی بھروسہ ختم ہوگیا ہے، میں ایسے پارٹنر کے ساتھ کام نہیں کرسکتا۔ آج پیچھے مڑ کر دیکھتا ہوں تو میں آج بھی پوری دیانتداری سے سمجھتا ہوں کہ اگر میں اس وقت اپنے سعودی پارٹنر کے الزام کو برداشت کرلیتا تو میں آج اس کے سامنے سر جھکائے بیٹھا ہوتا اور وہ بات بے بات مجھ پر گرج برس رہا ہوتا۔ میری زندگی ایسے بروقت مگر حیران کن فیصلوں سے بھری پڑی ہے، میں مانتا ہوں کہ کسی بھی لمحہ خاص میں آپ مستقبل میں جھانکنے کے قابل نہیں ہوتے اور بظاہر زندگی کے بارے میں سخت فیصلے کرتے ہیں، پھر یہی فیصلے آپ کو آگے لے جاتے ہیں۔ زندگی اسی کا نام ہے!

کراچی میں کاروبار

1987ء میں بیگم بچوں سمیت پاکستان واپس پہنچ گیا۔ بظاہر وہ بڑا عجیب وقت تھا کیوں کہ میں لگا لگایا کاروبار سعودی عرب چھوڑ کر واپس آگیا تھا۔ یہ میری زندگی کا تیسرا بڑا فیصلہ تھا جو کسی لحاظ سے بھی کمزور دل افراد نہیں کرسکتے۔ میں نے اپنے فیصلے اس تیزی سے کیے کہ مجھے خود بھی ان پر سوچنے کا موقع نہ ملے اور میں پیچھے نہ ہٹ جاؤں۔ اس وقت تک میرے بھائی کراچی شفٹ ہوچکے تھے چنانچہ میں بھی وہیں نجیب بھائی کے گھر شفٹ ہوگیا۔ سعودی عرب سے ان دنوں میں کل ملا کر ایک لاکھ نوے ہزار روپے بچا کر

لایا تھا، میں نے بھائیوں کو بتایا کہ میں کراچی میں بھی کمپیوٹر سینٹر بنانا چاہتا ہوں تا کہ مجھے جس فیلڈ میں تجربہ ہے اسی میں آگے بڑھوں۔ پتا چلا کہ ناظم آباد کراچی کی رضویہ مارکیٹ میں کوئی صاحب اپنا کمپیوٹر سینٹر بیچ رہے ہیں۔ میں ان سے ملا، تین ساڑھے تین لاکھ روپے مانگ رہے تھے، سودا طے ہوا اور میں نے وہ کمپیوٹر ٹریننگ سینٹر خرید لیا۔ اپنے ایک دوست سلطان کو پارٹنر بنایا۔ وہ اب دنیا میں نہیں رہے۔ اس زمانے میں میرے پاس گاڑی تھی نہ گاڑی کے لیے پیسے، میں روزانہ ڈیفنس سے دو ویگنیں تبدیل کر کے ناظم آباد پہنچتا۔ یہ زندگی میں نے خود اپنے لیے چنی تھی۔ سعودی عرب میں سب کچھ تھا لیکن میں نے اسے چھوڑ دیا اور ایک مشکل زندگی کو چن لیا تھا۔ بیگم نے کبھی بھی میرے فیصلوں پر اعتراض نہ کیا۔ یہ اس کا مزاج ہے جو مجھ میں اچھوتے فیصلے لینے کی جرات کو چمکاتا رہا ہے۔ ایسا بہت کم معاملوں میں ہوتا ہے۔ اکثر گھروں میں بیویاں شوہروں کو ایسے بولڈ فیصلے لینے سے باز رکھتی ہیں۔ میں پبلک ٹرانسپورٹ پر مارکیٹ جاتا، سافٹ ویئر تیار کرنے کے آرڈر پکڑتا اور گھر آ کر ان کی تیاری میں جت جاتا تھا، اس وقت میری کمائی 6 ہزار روپے ماہانہ تھی۔ میرے بچے سعودی عرب میں ایک آسودہ حال زندگی گزارنے کے عادی تھے، یہاں ان کو مشکلات کا سامنا کرنا پڑ رہا تھا، لیکن ان مشکل حالات میں بھی نسرین نے بھرپور تعاون کیا اور بچوں کو بھی سمجھا کر رکھا اور یوں وہ مشکل وقت گزر گیا۔ میں نسرین کا شکر گزار ہوں۔ بلاشبہ اس دور میں جدوجہد میرے لیے ایک مشکل امتحان تھا اور میں نے اس پر پورا اترنے کی بھرپور کوشش کی۔

ہم لوگ کراچی میں سات آٹھ ماہ رہے مگر ٹریننگ سینٹر نہ چلا۔ بالآخر بند کرنا پڑا۔ نتیجتاً نقصان ہو گیا۔ میرے کاروبار کی ناکامی میں ایم کیو ایم کا بہت ہاتھ تھا۔ اس دور میں بشریٰ زیدی نام کی ایک لڑکی کی بس ایکسیڈنٹ میں ہلاکت ہو گئی تھی جس کے بعد کراچی کے حالات خراب ہونا شروع ہو گئے تھے۔ بدامنی اور جلاؤ گھیراؤ کی وجہ سے شہر بھر کا امن تباہ ہو گیا تھا، ہر طرف خوف اور بے چینی تھی، لوگ گھروں میں قید ہو کر رہ گئے تھے، اس صورت حال کا کاروباری سرگرمیوں پر بھی پڑا، میرا کاروبار بھی اسی کی زد میں آ گیا اور کمپیوٹر ٹریننگ سینٹر کئی دن بند رہا۔ اس صورت حال میں میری پریشانی دیدنی تھی۔ سعودی عرب میں میرے ساتھ جو کچھ ہوا تھا اور اس کے بعد کراچی میں جس طرح کے حالات کا سامنا کرنا پڑا تھا اس سے میرے گھر والے بہت پریشان تھے۔ میں بھی اگرچہ غیر محفوظ مستقبل کا سوچ کر پریشان ہو جاتا تھا لیکن اس کے باوجود میری گھبراہٹ ایک حد تھی اور میرا ان برے حالات میں بھی خدا پر میرا ایمان متزلزل

نہیں ہوا تھا۔ اس دوران میں کئی مرتبہ میرے ذہن میں آیا کہ کیا میرا فیصلہ درست تھا؟ آج سوچتا ہوں تو خیال آتا ہے کہ اگر کراچی کے حالات خراب نہ ہوتے اور میرا کاروبار بند نہ ہوتا تو میں آسٹریلیا جانے کا کبھی نہ سوچتا۔ اس اعتبار میں ان حالات کا شکر گزار ہوں کہ جنھوں نے میری زندگی کی کامیابیوں کی جانب مجھے دھکیلنے میں کلیدی کردار ادا کیا۔ میرا آج بھی یقین ہے کہ میرا ٹریننگ سینٹر ضرور چل جاتا اگر اس وقت شہر کے سیاسی حالات اتنے دگرگوں نہ ہوتے مگر قسمت کو شاید کچھ اور منظور تھا۔ اللہ تعالیٰ نے میرے لیے کچھ اور پلان کیا ہوا تھا۔ اس وقت میری خدا سے صرف یہی دعا ہوتی تھی کہ یا اللہ تو نے ہی بہتری کی طرف لے کے جانا ہے اور میری دعا سن کر وہ یقیناً مسکراتا ہوگا کہ میرے اس بندے کو کیا پتا کہ آگے اس کی زندگی میں کیا ہونے والا ہے!

آسٹریلیا روانگی

کراچی کی بدامنی نے میرا کاروبار جمنے نہ دیا، اس کے علاوہ سعودیہ میں کام کرنے کے بعد ایک خاص طرز زندگی کی عادت ہو گئی تھی، یوں کراچی میں قیام میری زندگی کا سب سے مشکل دور رہا۔ آمدن تھوڑی تھی لیکن پھر بھی اس عرصے کو میں اپنے لیے بہت اہم سمجھتا ہوں کیوں کہ اس دوران میں نے بہت کچھ سیکھا ... کم وسائل میں گزارا کرنا سیکھا۔ اس کی مثال یوں ہے میں پورے ایک سال تک ڈیفنس سے نارتھ ناظم آباد تک ویگن میں جاتا تھا۔ میں زندگی کے اس مرحلے کو بھی اپنی خوش بختی سمجھتا ہوں کیوں کہ اگر میں کراچی میں کامیاب ہو جاتا تو کبھی آسٹریلیا نہ جاتا!

اس زمانے میں پاکستان کے اندر لوگ کمپیوٹر سے پوری طرح متعارف نہیں ہوئے تھے اس لیے لوگوں میں سافٹ ویئر بنوانے کا رجحان عام نہ تھا، زیادہ تر لوگوں کا اعتبار مینول کام پر ہوتا تھا، اکثر کو کمپیوٹر کی شدھ بدھ ہی نہ تھی۔ اس وقت پاکستان میں کمپیوٹر کی فیلڈ میں کامیابی کے مواقع محدود تھے جبکہ میں فطرتاً تیز کام کرنے کا عادی تھا، اس لیے کچھ خاص تال میل بن نہیں پا رہا تھا۔ ان دنوں مجھے لیور برادرز سے سافٹ ویئر بنانے کا بہت اچھا آرڈر ملا تھا۔ اس کے آئی ٹی ڈیپارٹمنٹ کا ہیڈ ایک جرمن تھا جس کا نام آٹو کون تھا۔ اس نے مجھے وہ آرڈر دیا تھا۔ میں نے خوب محنت کر کے وہ سافٹ ویئر تیار کیا۔ ان دنوں وہ میری واحد کامیابی تھی۔ کہا جا سکتا ہے کہ میرا کراچی قیام کے دوران

وقت مکمل طور پر ضائع نہیں ہوا۔ان دنوں میں تیزی سے بہتر آپشن کے بارے میں بھی سوچ رہا تھا اور اللہ سے دعا کرتا تھا کہ میرے دن پھیر دے، مجھے آزمائش سے نکال لے۔اسی دوران میری بڑے بھائی نعیم غوری سے ٹیلی فون پر گپ شپ ہوئی۔وہ آسٹریلیا میں بڑے اچھے آباد تھے اور وہاں پر کامیابی سے ایک ہوٹل چلا رہے تھے۔میرے والد صاحب بھی انہیں کے ساتھ رہ رہے تھے۔اس لیے ان سے اکثر بات ہوتی رہتی تھی۔نعیم بھائی نے بتایا کہ آسٹریلیا میں کمپیوٹر کی فیلڈ میں کامیابی کے مواقع زیادہ ہیں، مجھے وہاں قسمت آزمائی کرنا چاہیے۔میں نے نسرین سے مشورہ کیا تو اس نے بھی ہمت بندھائی۔فیصلہ ہوا کہ پہلے میں جاؤں گا، حالات دیکھوں گا اور پھر فیملی کو بلاؤں گا۔میرا دل فیملی کو چھوڑ کر جانے کو تیار نہ تھا۔تاہم یہ فیصلہ درست ثابت ہوا۔میں بھی سمجھتا تھا کہ میں جس فیلڈ میں مہارت رکھتا ہوں اس کا صحیح فائدہ مجھے پاکستان سے باہر کام کرنے سے ہی ہوگا۔بالآخر میں نے مائیگریشن کروائی جو اس زمانے میں آسان تھی۔خاص طور پر آئی ٹی کے میدان میں بہت آسان تھی۔مجھے یاد ہے کہ انٹرویو لینے والے نے مجھے کہا تھا کہ آپ جیسے ٹیکنیکل لوگوں کی ہمارے ملک کو بہت ضرورت ہے۔اس نے مائیگریشن کا پراسس جلد مکمل کر دیا اور میں سڈنی آسٹریلیا پہنچ گیا۔

سڈنی انتہائی خوبصورت شہر ہے۔میں نے اتنا خوبصورت شہر کہیں اور نہیں دیکھا۔میں جب آسٹریلیا پہنچا تو گرمیوں کا موسم تھا مگر اس کے باوجود فضا بہت خوشگوار تھی، درجہ حرارت انتہائی معتدل تھا، اگر گرمی پڑتی تو ذرا سی دیر میں بادل آتے اور موسم خوشگوار ہو جاتا تھا۔یہ موسم مجھے بہت پسند آیا۔آسٹریلیا پہنچے ہی میں نے جاب کی تلاش شروع کر دی اور مختلف ریکروٹمنٹ ایجنسیوں میں اپلائی کر دیا۔اس کے ساتھ ساتھ بھائی نعیم غوری کے ہوٹل میں کام بھی کرنے لگ گیا اور مجھے چھوٹی سے پاکٹ منی ملنے لگی۔

آسٹریلیا میں ایک ایمپلائمنٹ ایکسچینج ایجنسی تھی جس کے ذریعے لوگ مختلف آسٹریلوی کمپنیوں میں نوکری کے لیے اپلائی کرتے تھے، عموماً ایسی نوکریاں بڑی مختصر مدت کی ہوتی ہیں لیکن اس کے باوجود ان لوگوں کے لیے موزوں ہوتی ہیں جو میری طرح تازہ تازہ آسٹریلیا پہنچے ہوتے ہیں۔بہت سی ایجنسیوں کو لکھنے کے بعد ایک دن مجھے کال آئی، اس کمپنی کا نام تھا ایم سی کمپیوٹرز تھا کہ مسٹر غوری ہمیں آپ کا پروفائل ملا ہے، ہمارے پاس ایک عارضی کنٹریکٹ کی آپشن ہے، میں نے

حامی بھری، مجھے بلایا، انٹرویو کیا، اور کہا کہ لسگر (LISGER) کمپیوٹر میں جائیے اور ان کے ایم ڈی سے ملیے، دیکھیں کہ کوئی سلسلہ طے ہو سکتا ہے یا نہیں۔میں وہاں پہنچ گیا۔اس کا ایم ڈی Wes Egens تھا۔اس سے ملا اور پتا چلا کہ تین ماہ میں سافٹ ویئر بنانا ہے جو Actors Equity کے ٹیکنیکل کام کو میچ کرے۔میں نے حامی بھر لی۔انہوں نے واپس ایم سی کمپیوٹرز بھیجا کہ معاہدہ سائن کریں۔ایمپلائمنٹ ایکسچینج کمپنی والوں نے بتایا وہ عام طور پر اس سے قبل اس طرح کی انکوائریز پر کام نہیں کرتے تھے مگر اتفاق سے جس دن میرا CV ان کے پاس گیا اسی دن اس کمپنی نے اس کام کے لیے ان سے کہا تھا۔یہ بلاشبہ اللہ کی بہت بڑی مہربانی تھی۔آدمی کا اختیار تو صرف کوشش کی حد تک ہوتا ہے، اس سے آگے اللہ تعالیٰ کی مہربانی شروع ہو جاتی ہے۔ایک لمحے کو مجھے ایسا لگا کہ راتوں کا جاگنا میرے کام آ گیا ہے!

وہ میری زندگی کے یادگار دن تھے۔میں نے دن رات ایک کر کے سافٹ ویئر ڈویلپ کیا۔اس کے بعد مجھے نیو ساؤتھ ویلز (NSW) ریلوے سے کال آئی، ان کے پاس بھی میرا سی وی تھا۔وہ مجھ سے ملنا چاہتے تھے۔میں وہاں پہنچ گیا۔انٹرویو ہوا لیکن میری سلیکشن نہ ہوئی۔ایک ماہ بعد دوبارہ کال آئی۔انہوں نے ایک چائنیز پی ایچ ڈی کو ہائر کر لیا تھا جس نے ایک ماہ ضائع کیا تھا اور اب وہ مجھ سے جاننا چاہتے تھے کہ کیا میں ان کے لیے کام کر سکتا ہوں۔میں نے کہا کہ دن میں مصروف ہوتا ہوں اور شام کے اوقات میں انہیں اپنی سروسز دے سکتا ہوں۔انہوں نے فوراً حامی بھر لی اور یوں میری دو نوکریاں شروع ہو گئیں۔

میں آسٹریلیا میں آہستہ آہستہ مستحکم ہوتا جا رہا تھا۔ایک جانب میں LISGER کے لیے کام کر رہا تھا تو دوسری جانب NSW ریلوے میں بھی کام ملا ہوا تھا۔اس زمانے میں PC آ چکا تھا۔اس سے قبل کمپیوٹر کا کام بڑی مشینوں پر کام ہوتا تھا۔نئے سمارٹ PC نے لوگوں کی ترجیحات بدل دی تھیں اور وہ تیزی کے ساتھ بڑی بڑی مشینوں کا کام اس پر شفٹ کر رہے تھے۔ایک دن مجھے Steel BHP نامی ایک بہت بڑی آسٹریلوی کمپنی کی جانب سے کال آئی۔وہ آسٹریلیا کا بہت بڑا صنعتی گروپ ہے۔کمپنی چاہتی تھی کہ کوئی ان کا کمپنی ریکارڈ دیو ہیکل مشینوں سے PC کمپیوٹر پر لے آئے۔مجھے انٹرویو کے لیے بلایا گیا۔Jim Burgess نے میرا انٹرویو لیا۔پوچھنے لگا کہ کیا آپ یہ کام

کر سکتے ہیں۔ میں نے بتایا کہ میرے لیے مشکل نہیں ہے۔ جب اس نے تجربے کا پوچھا تو میں نے کہا میں نے ساری زندگی کام ہی یہ کیا ہے، چنانچہ مجھے چھ ماہ کے لیے نوکری دے دی گئی۔ آسٹریلیا میں یہ میری پہلی باقاعدہ بڑی اسائنمنٹ تھی جس سے میری زندگی بدل گئی۔ وہ کام اچھا بھی تھا اور ٹیکنیکل بھی۔ مجھے تین سو PC پرانی مشینوں سے بدلنا تھے!

یہ پراجیکٹ ملا تو مجھے بہت خوشی ہوئی۔ اس کے ساتھ ساتھ فکرمند بھی تھا کہ آیا میں سارا کام کرلوں گا کیوں کہ ساری ٹیکنالوجی نئی تھی۔ نئی جاب پر پہلے دن آیا اور کام کی ابتدا کردی۔ ایک لحاظ سے کمپنی میں میرا ون مین شو تھا۔ میں پورے ڈیپارٹمنٹ میں اکیلا تھا، بعد میں پھر ایک چائنیز لڑکی آگئی تھی جو مجھے اسسٹ کرتی تھی۔ میں نے اللہ کا نام لے کر کام شروع کر دیا۔ ساڑھے چار مہینے بعد آفس کی ماہانہ میٹنگ ہوتی تھی جس کا مقصد مختلف کاموں کی پیش رفت کا جائزہ لینا ہوتا تھا۔ میٹنگ میں مجھے بھی بلایا گیا۔ میرے باس کا نام Peter Geretty تھا۔ میٹنگ میں جب اس سے مستقبل کے منصوبے کے بارے میں پوچھا گیا تو اس نے بتایا کہ سلیم غوری کا کنٹریکٹ ایک ماہ میں ختم ہونے والا ہے اس لیے یہ جا رہا ہے۔ اس پر میٹنگ میں موجود دیگر حضرات کہنے لگے کہ یہ کس طرح ممکن ہے کہ سلیم چلا جائے۔ میرے باس نے کہا کہ اب یہ کام کمپنی کے لوگ خود کریں گے جس پر انہوں نے بیک آواز کہا یہ کہ انکے لیے یہ ممکن نہیں ہے۔ باس نے دوبارہ کہا کہ سلیم کا کام چائنیز لڑکی سنبھال لے گی لیکن انہوں نے اصرار کیا کہ سلیم کے ساتھ دوبارہ کنٹریکٹ کیا جائے۔ میرے لیے وہ بڑی عجیب صورت حال تھی۔ مجھے شدت سے احساس ہوا کہ جب آپ دیانتداری سے کام کرتے ہیں تو اردگرد کے لوگ آپ کے وکیل بن کر کھڑے ہو جاتے ہیں اور آپ کو کسی صورت کھونا نہیں چاہتے۔ باس نے بتایا کہ اس کے پاس اضافی بجٹ نہیں ہے۔ اس پر میٹنگ میں موجود لوگ کہنے لگے کہ وہ نئے بجٹ کی بھی منظوری دے دیں گے۔

ایک ہفتے بعد پیٹر نے مجھے بلایا اور کہا کہ کمپنی نے آپ کو کنٹریکٹ میں مزید چھ ماہ کی توسیع کردی ہے اور معاوضے کو بڑھا کر 60 ڈالر فی گھنٹہ کر دیا ہے۔ مجھے اضافے سے زیادہ اس بات کی خوشی تھی کہ کمپنی کے لوگ مجھے پسند کرتے ہیں۔ بلاشبہ اس میں میرے رویے کا بھی بڑا عمل دخل تھا۔ عموماً جب کمپنی میں لوگ مجھے کال کر کے کہتے تھے کہ میرا سسٹم کام نہیں کر رہا تو میں انھیں بڑے

تحمل سے سنتا اور آرام آرام سے ہدایات دیتا تھا اور ہر طرح سے ان کی مدد کرنے کی کوشش کرتا تھا!

چھ ماہ پھر گزر گئے تو میں نئے جاب کی تیاری کرنے لگا کیوں کہ موجودہ کنٹریکٹ ختم ہونے والا تھا۔ ایک دن پیٹر نے مجھے بلایا اور کہا کہ کمپنی میرے ساتھ آگے بھی کام کرنا چاہتی ہے اور میرا معاوضہ مزید بڑھا کر 70 ڈالر فی گھنٹہ کر دیا گیا ہے۔ اس وقت تک میرا تجربہ بہت زیادہ ہو چکا تھا۔ میں نے مزید محنت شروع کر دی اور یوں دیکھتے ہی دیکھتے ڈیڑھ سال مزید گزر گیا۔ اس دوران کمپنی کے لوگوں سے میرا میل جول بہت زیادہ بڑھ چکا تھا۔ میں کام کے دوران ایک پل بھی سکون سے نہیں بیٹھتا تھا۔ چونکہ دفتر میں لفٹ نہیں تھی اس لیے میں اپنا سامان خود اٹھا کر سیڑھیاں چڑھتا تھا۔ مجھ میں انا جیسی کوئی بیماری نہ تھی۔ مجھے بس کام کرنا اچھا لگتا تھا۔ جب مزید چھ ماہ گزر گئے اور دوبارہ سے کنٹریکٹ ختم ہونے کی تاریخ آ گئی تو کمپنی نے دوبارہ سے تاریخ بڑھا دی ہے۔ یوں دو سال گزر گئے اور 1988ء سے 1990ء آ گیا!

اس دوران پاکستان سے میری فیملی بھی آ چکی تھی۔ میں نے ایک فلیٹ لے رکھا تھا۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ اپنی گاڑی بھی لے لی۔ فیملی کے آنے سے مجھے بھی گھر کا کھانا بھی ملنا شروع ہو گیا۔ میں ساٹھ ستر ہزار ڈالر سالانہ کمانا شروع ہو گیا۔ اس زمانے میں یہ بہت بڑی رقم ہوتی تھی۔ ایک مرتبہ پھر سے میری زندگی اچھی گزرنا شروع ہو گئی۔ میں سعودی عرب اور کراچی کی مشکلوں کو بھول گیا تھا۔ دونوں بچیوں کو بہت اچھے سکولوں میں داخل کروا دیا۔ 1991ء میں مجھے کمپنی میں تین سال مکمل ہوئے تو BHP نے آفر کی میں انہیں مستقل جوائن کرلوں لیکن میں نے آفر قبول نہ کی کیوں کہ مستقل جاب میں تنخواہ کم ملتی تھی!

سڈنی میں کام کے دوران میری کوئی خاص سوشل لائف نہ تھی، میں نے تین سال سوائے محنت اور اپنے آپ کو پیشہ ورانہ طور پر مضبوط کرنے کے کچھ نہ کیا۔ میں نے سارا وقت کام میں لگایا۔ ہم لوگ 1993ء تک سڈنی میں رہے، اس دوران صرف کام کیا۔ کمپیوٹر کے بارے میں مزید پڑھا اور اپنی صلاحیتیں بڑھاتا رہا۔ سڈنی میں میرا اپارٹمنٹ بونڈائی بیچ پر تھا، میرا معمول تھا کہ صبح سویرے چھے بجے میں ساحل پر پہنچ جاتا اور خوب ورزش کرتا، بھاگتا دوڑتا، میں نے اس سے زیادہ خوبصورت ساحل آج تک نہیں دیکھا، وہ میری زندگی کے یادگار دن تھے اور میں آج تک وہاں

گزارے گئے دنوں کو یاد کرتا ہوں ۔

1988ء سے 1990ء تک ہماری پوری فیملی سڈنی میں رہی ۔نعیم کے ساتھ والد بھی صاحب بھی رہتے تھے ۔میری بھی پوری فیملی ان کے ساتھ ہی رہتی تھی ۔1990ء کے اوائل میں نعیم نے پلان کیا کہ وہ قسمت آزمائی کے لیے لندن میں کام کریں گے ۔چنانچہ انہوں نے سڈنی میں اپنا بزنس سمیٹا اور لندن سدھار گئے ۔

1990ء میں ہی بڑے بھائی شہاب غوری کی اہلیہ اور ہماری پیاری بھابھی نادرہ غوری اچانک کراچی میں وفات پا گئیں ۔ان کی وفات نے پوری فیملی کو ہلا کر رکھ دیا ۔جب نادرہ بھابھی کی وفات ہوئی اس وقت ان کی بیٹی سارہ غوری صرف چھ ماہ کی تھی ۔ان کے بچوں کی دیکھ بھال کے لیے والد صاحب نے کراچی شفٹ ہونے کا ارادہ کر لیا ۔میں اور میرے بچے سڈنی میں بالکل اکیلے رہ گئے ۔

سڈنی میں اکیلے رہ جانے کے بعد ایک سکھ فیملی کے ساتھ ہمارے قریبی تعلقات استوار ہو گئے ۔ان کا نام مسٹر روی رانا اور آنٹی مینا رانا تھے ۔ہم اپنا فارغ وقت ان کے ساتھ گزارتے تھے ۔وہ ہمارے دوست بھی تھے اور بزرگ بھی ۔ہمارے بچوں کو بھی وہی سنبھالتے تھے ۔ہم ایک سکھ ریسٹورنٹ میں بیٹھ کر ہم کھانا کھاتے ہیں، ہماری دوستی میں مذہب آتا ہے نہ ملک، مینا آنٹی اسلام کے بارے میں بہت کچھ جانتی ہیں، ان کے کچھ رشتہ دار مسلمان ہو گئے ہیں، وہاں انھیں مسلمان سکھ کہا جاتا تھا کیوں کہ ان کی ہماری دوستی بہت مشہور ہو گئی تھی ۔آج بھی وہ فیملی ہماری دوست ہے اور ہمارا آپس میں بہت پیار ہے ۔میں آج بھی سڈنی جاتا ہوں تو ان کے پاس ضرور ٹھہرتا ہوں ۔دونوں بہت بوڑھے ہو چکے ہیں ۔اللہ تعالیٰ انھیں زندگی اور صحت دے، آمین!

سڈنی میں کام کرتے ہوئے مجھے پانچ سال مکمل ہوئے تو ایک دن باس نے بلایا کہ پورا آفس ساؤتھ کوسٹ میں موو کر رہے ہیں، تم بھی ہمارے ساتھ چلو، ہم وہاں Wollongong میں رہیں گے ۔یہ شہر سڈنی سے تقریباً 100 کلومیٹر دور تھا ۔میں نے حامی بھر لی ۔گھر آ کر بیوی کو بتایا کہ ہمیں ساؤتھ کوسٹ جا کر رہنا ہے تو اس نے صاف انکار کر دیا ۔شادی شدہ زندگی میں وہ نسرین کا پہلا انکار تھا جو مجھے سننا پڑا ۔کہنے لگی کہ بچے چھوٹے ہیں، کیا معلوم وہاں کوئی پاکستانی بھی ہو یا نہ ہو، اس

لیے اس گاؤں اس کے لیے بچوں کے ساتھ سارا دن گھر اکیلے ممکن نہیں ہوگا ۔فیصلہ ہوا کہ نسرین اور بچے سڈنی میں ہی رہیں گے اور میں روزانہ 100 کلومیٹر کا سفر طے کر کے سڈنی سے Wollongong اور شام کو پھر واپس سڈنی گھر آیا کروں گا ۔چنانچہ اگلا پورا ایک سال میں اس روٹین پر کاربند رہا، اکثر سڑک کے ذریعے جاتا تھا لیکن کبھی کبھی ٹرین کے ذریعے بھی چلا جاتا تھا کیوں کہ سڑک کا سفر تھکا دینے والا تھا ۔سڈنی سے Wollongong جانے میں دو گھنٹے جانے کے اور دو آنے کے لگتے تھے، سال کے بعد جب بہت تھک گیا تو سوچا کہ یا تو نوکری چھوڑ دوں یا شفٹ ہو جائیں ۔نسرین کو میری حالت پر رحم آ گیا، کنٹریکٹ بھی اچھا تھا اور وہ نہیں چاہتی تھی کہ میں یہ نوکری چھوڑوں، چنانچہ وہ مان گئی اور ہم Wollongong مستقل شفٹ ہو گئے ۔ہم نے سامان باندھا اور پوری فیملی مستقل بنیادوں پر Wollongong جا کر آباد ہو گئی جہاں میں نے ایک خوبصورت گھر ڈھونڈ لیا تھا ۔نسرین کو وہ گھر بہت پسند آیا ۔گھر کے ساتھ ہی سکول تھا جہاں بچوں کو داخل کرا دیا گیا!

اتفاق سے ایک مقامی پاکستانی اخبار میں Wollongong کے ایک پاکستانی رہائشی طاہر ملک کا پتا چلا، یہ وہی طاہر ملک ہیں جو بعد میں Descon پاکستان میں ہیڈ گلوبل ایچ آر بنے، میں نے انھیں کال کی اور اپنے بارے میں بتایا، وہ بہت خوش ہوئے اور کہنے لگے ہم میاں بیوی ابھی آپ کے پاس آ رہے ہیں ۔وہ فوراً ہی ہمارے گھر پہنچ گئے، آتے ہی کہنے لگے کہ ان کے دوست ڈاکٹر شبیر کے ہاں ایک دعوت ہو رہی ہے آپ بھی چلیں ۔ہم نے حامی بھری اور بن بلائے مہمان بن کر ان کے ہمراہ روانہ ہو گئے، وہاں پندرہ بیس پاکستانی جمع تھے، ایک دم Wollongong میں اتنے ساری پاکستانی دیکھ کر ہماری خوشی کی انتہا نہ رہی کیوں کہ ہمارے اتنے جاننے والے پاکستانی تو سارے سڈنی میں بھی نہیں تھے ۔وہ سب کے سب بڑے مہمان نواز تھے ۔ان میں سے چار پانچ ڈاکٹرز تھے ۔وہ سب اکٹھے ہو کر میرے آگے بیٹھ گئے اور میرے بارے میں پوچھنے لگے ۔وہ شام بڑی بھرپور رہی، ہمیں عجب طرح کی تسلی اور اطمینان حاصل ہوا کہ دیارِ غیر میں اتنے سارے اپنے جیسے، اپنی زبان بولنے اور سمجھنے والے اور اپنے کلچر اور مذہب کے لوگوں کا ساتھ مل گیا ہے ۔گھر آ کر میں نے بیوی کو بہت چھیڑا کہ ظالم تم نے اس بنا پر کہ ہم جاننے والوں سے دور ہو جائیں گے ایک سال تک خود کو مجھ سے دور رکھا ہوا تھا!

اس دن کے بعد سے طاہر ملک میرے بہت اچھے دوست بن گئے تھے ۔ہمارا آپس میں بہت زیادہ اٹھنا بیٹھنا ہوگیا تھا ۔ان کی بیگم شاہین میری بہن بن گئی تھیں ۔ریاض ملک بھی ہمارے دوستوں میں تھے،عمر میں ہم سے بڑے تھے لیکن بڑے مہربان نواز تھے ۔ڈاکٹر شفقت محمود بھی تھے جن کی وفات ہو چکی ہے،اللہ ان کی مغفرت فرمائے ۔اس دوران طاہر ملک پاکستانی ایسوسی ایشن کے صدر رہے تو میں ان کا سیکرٹری منتخب ہوگیا،ہم نے مل کر بہت سے فنکشن کیے کیوں کہ ہم دونوں بڑے سوشل تھے، میں نے طاہر ملک میں ایک چیز دیکھی کہ وہ دل لگا کر ایمان داری سے کام کرتے ہیں،انہوں نے اپنے آپ کو اپنے کام کے لیے وقف کیا ہوا تھا، میں نے بہت کم لوگ ایسے دیکھے ہیں،میری ان سے گاڑھی چھنتی تھی،طاہر بھائی کا قہقہہ بہت اونچا تھا،وہ آج بھی بہت اونچا ہنستے ہیں ۔ان کے علاوہ عادل خواجہ اور ان کی بیگم،مظہر بخاری اور ثمینہ بخاری اور دیگر پاکستانی جوڑے بھی ہمارے فیملی فرینڈز تھے ۔اس زمانے میں ہم سبھی تقریباً ایج فیلو تھے ۔Wollongong میں گھر چھوٹے اور دیواریں پتلی ہوا کرتی تھیں،وہاں کے مقامی لوگ عموماً آٹھ بجے تک سو جایا کرتے تھے جبکہ ہم فیملیوں کی منڈلی لگا ہی اس وقت کرتی تھی ۔ہمارے ہمسائے طاہر ملک کے قہقہوں سے گھبرا جاتے تھے اور اکثر شکایت کیا کرتے تھے ۔ہم عام طور پر ون ڈش پارٹی کیا کرتے تھے اور ہر فیملی گھر سے ایک ڈش بنا کر لایا کرتی تھی ۔ایک اور اچھی بات یہ طے تھی کہ کھانے کے بعد تمام خواتین کچن صاف کرنے میں خاتون خانہ کا ہاتھ بٹاتیں جبکہ مرد حضرات اس دوران چائے کے مزے لیتے اور گپیں ہانکتے تھے ۔

میں برازیل ، امریکہ ،چین ، تائیوان ، نیوزی لینڈ،فرانس ، یورپ، رومانیہ سب جگہوں پر ٹرین میں گھوما ہوں لیکن سڈنی سے پیارا شہر کوئی نہیں ہے ۔بہت ہی عمدہ شہر ہے جس کی سب سے بڑی وجہ اس کی لوکیشن اور سمندر سے ہمسائیگی ہے ۔وہاں موسم بہت خوشگوار رہتا ہے،دو چار دن گرمی پھر چار پانچ گھنٹے میں بادل اور بہت زیادہ بارش، وہاں کبھی بہت اونچے درجے کا درجہ حرارت نہیں رہا، ساحل سمندر بڑے دیدہ زیب ہیں ۔آسٹریلیا واحد ملک ہے جو پورے کا پورا ساحل سمندر پر واقع ہے،لوگ بھی زیادہ تر ساحلوں پر رہتے ہیں، یوں سمجھئے کہ ہر شہر ساحل پر واقع ہے ،ملٹی کلچرل ملک ہونے کی وجہ سے لگتا ہے کہ آپ بہت سارے لوگوں میں رہ

رہے ہیں، وہاں پاکستانی، ہندوستانی، چائنیز، یورپین سب رہتے ہیں، آسٹریلیا میں پرانے رہنے والوں کو Aborigines کہتے ہیں، وہ لوگ شہروں میں نہیں رہتے تھے،ان کی اپنی ہی آبادیاں تھیں اور وہ بڑے سادہ لوگ تھے ۔ان میں سے جو لوگ شہروں میں گئے وہ کام نہیں کر سکے اور اپنے آپ کو اس ماحول میں نہیں ڈھال سکے!

آسٹریلیا میں ہماری زیادہ تر انجوائے منٹ مووِیز دیکھنا، پارکوں میں جانا اور ساحل سمندر پر وقت گزارنا ہوتا تھا ، ہفتے کے آخر میں ہم کھانا لے کر پارک چلے جاتے تھے ،سڈنی کی ہر چیز خوبصورت تھی ، ہر وقت ہوا چلتی رہتی تھی ، مجھے وہاں فیملی کے ساتھ گھر سے باہر وقت گزارنے میں بڑا مزہ آتا تھا، وہاں ہر گھر کا ایک لان ہوتا تھا ،ہر گھر میں باہر باربی کیو بنانے کا انتظام ہوتا تھا ، وہاں کے کلچر میں آؤٹنگ بہت زیادہ تھی!

آسٹریلیا میں ہر فیملی شام میں اور ہفتے کے آخری دن تفریح کے لیے باہر ضرور جاتی ہے، پہاڑوں پر، ساحلوں پر اور دوسری ایسی جگہوں پر بڑا رش رہتا تھا،دوستوں کی طرف آنا جانا لگا رہتا تھا،آسٹریلیا میں کھانا پینا بھی بہت اچھا تھا،حلال چیزیں بھی آسانی سے مل جاتی تھیں ،اردگرد رہنے والے بھی بہت ملنسار ہوتے تھے!

دوسرے ممالک میں آپ کا رویہ بہت اہمیت رکھتا ہے،لوگ کہتے ہیں کہ آسٹریلین بہت نسل پرست ہیں ،حقیقت یہ ہے کہ وہ بہت محنت کش اور ایمان دار لوگ ہیں،اگر آپ ان سے بے ایمانی کریں گے تو وہ آپ کو پکڑیں گے، میں آٹھ سال آسٹریلیا میں رہا،ان کا رویہ میرے ساتھ بہت اچھا تھا بلکہ وہ مجھ سے سیکھتے تھے اور مجھے جانے نہیں دیتے تھے ،انھوں نے آتے ہوئے مجھے تعریفی خطوط بھی دیے، آسٹریلین مذاق بھی بہت کرتے ہیں ، آپ کو ان کا مذاق سمجھنا پڑتا ہے ،میرے ایک آسٹریلوی باس میرے ساتھ بہت مذاق کرتے تھے اور عزت بھی بہت کرتے تھے!

آسٹریلین بہت محنتی ہوتے ہیں،ان کے سکولوں میں کرائی جانے والی ٹریننگ بھی بہت مشکل ہوتی ہے وہ اسی لیے تمام کھیلوں میں دوسروں سے آگے رہتے ہیں ،وہ لوگ فٹبس کے شوقین ہوتے ہیں، بہت زیادہ کھیلتے ہیں ،نیوزی لینڈ میں ایک گیم بہت مشہور تھی ،شروع میں اسے ''ہوکا'' کہا جاتا تھا، یہ جنگ کے اعلان کی طرح کی ہوتی ہے، میں نے اسے لائیو دیکھا ہے ۔پاکستان اور

انڈیا کی طرح آسٹریلیا کے نیوزی لینڈ کے ساتھ کرکٹ میچ بڑے کانٹے دار ہوتے ہیں!

1990ء میں پاکستان کی کرکٹ ٹیم میلبورن میں ٹیسٹ میچ کھیلنے گئی، ہم نے اسٹیڈیم میں جا کر میچ دیکھنے کا پروگرام بنایا۔ سڈنی سے ساری رات ڈرائیو کر کے دس گھنٹے کا سفر میلبورن پہنچے، صبح ہوتے ہی تیار ہو کر اسٹیڈیم پہنچ گئے، پاکستان کی ٹیم 120 رنز پر لنچ تک آؤٹ ہو گئی تھی، مجھے لگا کہ ایسا میری وجہ سے ہوا ہے۔ پھر 1992ء میں سڈنی میں انڈیا اور پاکستان کا ورلڈ کپ کا میچ ہوا تو دوستوں نے پروگرام بنایا کہ میچ دیکھنے چلتے ہیں۔ میں نے انکار کر دیا اور کہا کہ اگر میں جاؤں گا تو پاکستان ہار جائے گا۔ میری اس منطق پر وہ بہت ہنسے۔ میں نے کہا کہ پتا نہیں کیوں ایسا ہوتا ہے کہ میں جب بھی میچ دیکھنے جاتا ہوں پاکستان ہار جاتا ہے، جواب میں انہوں نے کہا کہ بندے کے پتروں کی طرح تیار ہو جاؤ، ہم پہنچ رہے ہیں۔

مکڑی کی دہشت

ہماری آؤٹنگ یہی ہوتی تھی کہ فیملی کے ساتھ لانگ ڈرائیو پہ چلے جاتے تھے۔ گرمیوں میں گاڑی کے شیشے کھلے ہوتے تھے اور ٹھنڈی ہوائیں کھاتے ہوئے ہم آؤٹنگ کیا کرتے تھے۔ آپ آسٹریلیا میں رہتے ہوں تو سب سے زیادہ خوف سڈنی کے سانپ اور مکڑی کا ہوگا۔ وہاں ایک مکڑی کی خاص طور پر بڑی دہشت تھی۔ وہ عموماً سیاہ رنگ کی ہوتی تھی اور خطرناک حد تک زہریلی تھی، مشہور تھا کہ اس کے کاٹے سے جان جانے کا خطرہ ہوتا ہے۔ ایک دفعہ میں بیوی بچوں کے ساتھ گاڑی میں جا رہا تھا کہ اچانک میری بیٹی نے چیخنا شروع کر دیا، ہم گھبرا گئے، اس نے چیختے ہوئے بتایا کہ پچھلے شیشے کے اندر والی سائیڈ پر کافی بڑے سائز کا سپائڈر گاڑی کے اندر چمٹا ہوا تھا۔ میں نے بیک مرر سے دیکھا، اس مکڑی کا سائز بڑے مینڈک جتنا تھا، ہماری گاڑی مین روڈ پر تھی، میں نے قریبی پٹرول پمپ پر گاڑی روکی۔ جونہی گاڑی رکی بچے اُتر کر بھاگے، جب کہ میں نے پٹرول پمپ سے ڈنڈا لیا، اس پر کپڑا لپیٹا اور مکڑی کو مارنے کی کوشش کرنے لگا، بڑی مشکل سے میں نے مکڑی کو ڈنڈے سے کھینچ کر باہر نکالا اور سہمے ہوئے بچوں کو دوبارہ گاڑی میں بٹھایا، ہمیں اس واقعے نے خوفزدہ کر دیا تھا۔ اسی طرح آسٹریلیا کنگروؤں کی بہتات ہے، وہ وہاں

پر کھلے عام پھرتے تھے، کینگرو کا قد اگرچہ انسان سے زیادہ ہوتا ہے تاہم وہ کاٹتا نہیں ہے، لیکن اگر کبھی اسے غصہ آ جائے تو بہت برا ہوتا ہے، سنا ہے اس کی فلائنگ کک بہت ظالم ہوتی ہے، اس لیے لوگ اس کے راستے میں نہیں آتے!

ایک دفعہ ہم نے آسٹریلیا میں گھر تبدیل کیا تو کمپنی کا ایک پاکستانی نوجوان بچہ بھی ہماری مدد کر رہا تھا۔ وہ غیر تعلیم یافتہ تھا۔ اس کے ساتھ میرے بھائی نعیم غوری کی کمپنی کا منیجر John Green بھی ہماری مدد کر رہا تھا۔ شفٹنگ مکمل ہوئی تو پتا چلا کہ نسرین کی انگوٹھیاں غائب تھیں، نسرین نے بتایا کہ انگوٹھیا نہیں ہیں، John Green نے الزام لگایا کہ ضرور اس پاکستانی لڑکے نے چوری کی ہے۔ ہم نے اس کو بلایا، خوب ڈرایا دھمکایا اور پولیس کا ڈراوا بھی دیا، اس نے رونا شروع کر دیا اور بار بار یقین دلاتا رہا کہ اس نے انگوٹھیاں نہیں چرائیں۔ ہم نے اسے جانے دیا اور بات آئی گئی ہو گئی۔ کچھ عرصے بعد نعیم کی کمپنی کا وہی منیجر ہمارے آفس کا سامان اٹھاتے پکڑا گیا۔ مجھے فوراً نسرین کی انگوٹھیاں یاد آئیں اور ساتھ ہی وہ نوجوان پاکستانی لڑکا بھی یاد آ گیا جس پر ہم نے الزام عائد کیا تھا۔ مجھے شدت سے احساس ہوا کہ ہم نے اس بچے کے ساتھ بہت ظلم کیا ہے، مجھے بڑا افسوس ہوا۔ میں نے اس بچے کو ڈھونڈنے کی بہت کوشش کی مگر وہ شرمندہ ہو کر کمپنی سے جا چکا تھا۔ مجھے بہت دکھ تھا کہ میں نے ایک غریب کا دل دکھایا۔ اس دن کے بعد سے جب کبھی ہمارے گھر میں کوئی شے گم یا چوری ہوئی میں نے کبھی کسی ملازم پر الزام لگاتا ہوں نہ ہی کسی پر چیختا ہوں۔ البتہ میں نسرین سے ہمیشہ کہتا ہوں کہ اپنی چیزوں کی حفاظت خود کی جائے کیوں کہ اس ایک واقعے سے میں نے یہ سبق سیکھا کہ بغیر ثبوت کے کسی پر الزام نہیں لگایا جا سکتا۔

ان دنوں میری آمدن دس ہزار ڈالر ماہانہ تھی اور میں تقریباً سال میں ایک لاکھ بیس ہزار ڈالر زکما رہا تھا مگر اس کے باوجود آسٹریلیا میں اپنا گھر نہیں بنا پا رہا تھا۔ عجیب اتفاق تھا کہ کبھی ہمیں کوئی گھر پسند نہ آتا اور کبھی بیچنے والے کو ہم۔ آج پیچھے مڑ کر دیکھتا ہوں تو سمجھ آتی ہے اللہ کو جو منظور ہوتا ہے وہ ہمارے حق میں بہتر ہوتا ہے، اللہ کو منظور نہ تھا کہ ہم آسٹریلیا میں رہیں بلکہ اس کی مشیت یہ تھی کہ مجھے پاکستان واپس لایا جائے۔ کچھ ایسا ہی معاملہ تب بھی تھا جب ہم سعودی عرب میں تھے۔ وہاں آٹھ سال قیام کے دوران بھی ہم ہر سال گھر بدلتے تھے۔ اس عرصے میں ہم نے تقریباً چھ گھر

تبدیل کیے۔سڈنی میں پانچ سال کے قیام کے دوران بھی پتا نہیں کیا وجہ ہوئی کہ ہم گھر بدلتے رہے ۔اسی طرح Wollongong میں بھی تین گھر بدلے۔

مجھے یاد ہے کہ 1991ء میں جب میں چھٹی پر پاکستان آیا تھا تو میرے پاس ساڑھے تین لاکھ روپے کی سیونگ تھی۔میں نے بھائی سے کہا کہ مجھے کوئی اپارٹمنٹ ڈھونڈ دیا جائے جسے میں خرید سکوں۔اس وقت کراچی میں ایک اپارٹمنٹ کی قیمت آٹھ نو لاکھ روپے تھی۔میرے ذہن میں تھا کہ ایسا اپارٹمنٹ لوں جو ابھی زیر تعمیر ہو اور ایڈوانس دے کر باقی رقم کی قسطوں میں ادا کرتا رہوں گا۔بھائی نے مشورہ دیا کہ ہمارے ایک رشتہ دار نے ڈیفنس فیز فور کراچی میں کچھ گھر بنائے ہیں جنھیں جسے وہ بیچنا چاہ رہے ہیں،ان میں سے ایک خرید لوں۔وہ گھر واقعی بہت پیارے تھے اور علاقہ بھی بالکل نیا تھا۔اس گھر کی قیمت سولہ لاکھ لگ چکی تھی۔ہمارے عزیز نے مجھ سے کہا کہ میں پانچ لاکھ روپے ایڈوانس دے دوں اور باقی ایک لاکھ روپیہ ماہانہ دیتا رہوں۔ٹیکس ملا کر اس گھر کی کل قیمت تقریباً انیس لاکھ بنتی تھی۔اس وقت روپے کی ویلیو بہت زیادہ تھی،ایک لاکھ روپیہ نکالنا بڑی بات ہوتی تھا،شہاب بھائی نے آفر کی کہ میں جتنے پیسے ممکن ہیں انہیں بھجوا دوں باقی وہ ڈال دیں گے ،وہ میرا تمہارا ادھار رہا۔اب مسئلہ یہ تھا کہ ہر ماہ لاکھ روپیہ کیسے دوں گا۔میں نے اور نسرین نے فیصلہ کیا کہ گاڑی بیچ دیتے ہیں،پھر واقعی ہم نے گاڑی بیچ دی،اسی طرح آسٹریلیا والا گھر تبدیل کیا گیا اور ہم لوگ ایک کمرے والے گھر میں چلے گئے۔یوں ایک سال تک ہم بغیر گاڑی کے ایک کمرے والے گھر میں رہے۔مجھے یاد ہے کہ ہم گراسری سٹور سے ٹرالی میں سامان گھر لاتے تھے اور اس طرح بچتیں کر کر کے ہر ماہ 85ہزار روپے بھائی کو بھیجتا تھا باقی 15ہزار وہ جیب سے ڈال کر گھر کی ادائیگی کرتے تھے۔ایک سال تک ہم نے اپنی زندگی کی آسائشیں روک دیں،نہ بچوں کے لیے کھلونے لاتے تھے نہ کہیں باہر جاتے تھے،نہ سینما جاتے تھے اور نہ ہی بچوں کے کپڑے خریدتے تھے۔بچوں نے بھی بہت ساتھ دیا،ان کو روزانہ کی ایک چاکلیٹ ملتی تھی۔اس طرح ہم نے ہر چیز پر سمجھوتہ کیا اور یوں ایک سال میں رقم ادا ہو گئی اور آخر کار ہم پاکستان میں اپنے گھر کے مالک بن گئے!

1992ء میں ہماری کمپنی میں کچھ ہندوستانی آئے۔مجھے یاد ہے کہ میرے باس نے اس دن مجھے اپنے آفس میں بلایا اور کانفرنس روم میں 15 کمپیوٹرز کا نیٹ ورک بڑھانے کے لیے کہا،میں

نے حکم کی تعمیل کی لیکن کچھ خبر نہیں تھی کہ وہاں کون آنے والا ہے۔تھوڑی دیر بعد دیکھا کہ ایک ہندوستانی گروپ وہاں براجمان ہو گیا اور سافٹ ویئر انسٹال کرنا شروع کر دیا۔میرے دل میں شدت سے خیال پیدا ہوا کہ کوئی پاکستانی اس کام کے لیے کیوں نہیں آیا،اس کے ساتھ ہی میرے دل میں حب الوطنی کا عجیب سا جذبہ بڑی شدت سے جاگا اور میری سوچ کا انداز بدل گیا!

اس گروپ کو دیکھ کر احساس ہوا کہ پاکستان میں کوئی ایسی کمپنی نہیں جو ایسا کام کر سکے۔بطور پاکستانی مجھے یقین تھا کہ ہم بھی کم نہیں ہیں۔دل میں کسک پیدا ہوئی کہ ایک ایسی آرگنائزیشن بنائی جائے جو یہ کام کر سکے۔اسی سوچ کے تحت میں پاکستان آیا اور شہاب بھائی سے ڈسکس کیا،وہ کہنے لگے کہ آ جاؤ۔میں نے کہا کہ میرے پاس پیسے نہیں ہیں۔کہنے لگے کہ کوئی بات نہیں میں سرمایہ لگاتا ہوں تم کام کرو۔میں نے واپس جا کر نسرین سے بات کی۔دوستوں سے ذکر کیا تو انہوں نے حوصلہ افزائی نہ کی۔اس وقت پاکستان کے حالات دگرگوں تھے۔لیکن مجھے اپنے ارادوں پر یقین تھا۔اس لیے کوشش کی ٹھانی تاکہ دکھ نہ رہے۔کامیابی اور ناکامی زندگی کے ساتھ ساتھ ہے،اللہ کا شکر گزار ہوں اور نسرین کا بھی کہ اس نے میرا ساتھ دیا۔بچوں کے ساتھ،اس شرط کے ساتھ انہیں پاکستان بھیجا تین ماہ بعد فیصلہ کریں گے کہ کہاں رہنا ہے۔اگر انہیں پاکستان میں رہنا اچھا لگا تو میں بھی آ جاؤں گا۔یوں بھی بیٹیاں بڑی ہو رہی تھیں،ان کی بول چال بدل رہی تھی اور سوچنے کا انداز بھی جبکہ ہم میاں بیوی نہیں چاہتے تھے کہ وہ اپنی تہذیبی اقدار بھول جائیں۔میں نے بیوی سے بات کی تو اس نے کہا کہ یہاں رہنا ہے تو سب کچھ برداشت کرنا پڑے گا کیوں کہ بچوں نے سکول بھی جانا ہے اور پڑھنا بھی ہے۔بڑی بیٹی اس وقت چودہ سال کی ہو چکی تھی اور چھوٹی 9 سال کی تھی۔چنانچہ ہم نے سنجیدگی سے واپسی کا سوچنا شروع کر دیا۔شہاب بھائی،جن کا میری زندگی میں ہمیشہ ایک مشفق باپ ایسا عمل دخل رہا ہے،بھی میری واپسی کا سبب بنے۔مجھے یاد نہیں پڑتا کہ میں نے ان سے کوئی آئیڈیا ڈسکس کیا ہو اور انہوں نے میری حوصلہ افزائی نہ کی ہو۔یہی نہیں بلکہ وہ میری مالی مدد بھی کرتے رہے ہیں اور ہر مشکل موڑ پر انہوں نے میرا ہاتھ تھاما ہے اور مجھے وہ اعتماد دیا ہے جس کے سبب میں زندگی میں آگے بڑھا ہوں۔تیسری بڑی وجہ یہ تھی میرے تیز دماغ نے فوراً بھانپ لیا کہ پاکستان میں آئی ٹی کے بزنس میں بڑے مواقع پیدا ہونے والے ہیں کیوں کہ پاکستان بھی نوجوان

نسل پر مشتمل ملک ہے اور جوں جوں یہاں تعلیم کا رجحان بڑھتا ہے، نوجوانوں کا آئی ٹی کی طرف بھی رجحان بڑھے گا! ایسی ہی منصوبہ بندی کرتے ہوئے میں آسٹریلیا واپس چلا گیا، 1995ء کا پورا سال اس حوالے سے سوچتا رہا۔ اس دوران شہاب بھائی سے بھی فون پر بات ہوتی رہی، انہوں نے میرا بھرپور ساتھ دیا۔ انہیں میری صلاحیتوں پر یقین تھا اور وہ میرے مزاج آشنا تھے، انھوں نے مسلسل کہا کہ میں تم پر سرمایہ کاری کروں گا، میں نے خدشے کا اظہار کیا کہ اگر کام نہ چلا تو اس پر وہ کہنے لگے کہ کوئی بات نہیں، کچھ اور کرلیں گے۔ نسرین نے بھی میری ہمت بندھائی۔ دوسری جانب میرا کنٹریکٹ بھی ختم ہو رہا تھا۔ میرے باس کا نام جان گری تھا، ایک دن اس نے مجھے بلایا اور کہنے لگا کہ کمپنی آپ سے اگلے چھ ماہ کا کنٹریکٹ کرنا چاہتی ہے، میں نے انکار کردیا اور کہا کہ سوری میں کنٹریکٹ نہیں کروں گا، میں کمپنی چھوڑ رہا ہوں۔ اس وقت تک کمپنی میں مجھے آٹھ سال ہو چکے تھے اور میرے خلاف کوئی شکایت نہیں تھی۔ اس نے مجھے روکنے کی بہت کوشش کی لیکن میرا کہنا تھا اب میں تھک گیا ہوں۔ جب اس نے کریدا تو میں نے کہا میں نے صاف صاف کہا کہ میں اپنے لیے کچھ کرنا چاہتا ہوں۔

نسرین اکتوبر 1995ء میں بچوں کو لے کر لاہور شفٹ ہو گئی۔ شہاب بھائی اور والد صاحب بھی تب تک لاہور آ چکے تھے۔ میں، آسٹریلیا میں اکیلا رہ گیا تھا۔ میرے آسٹریلوی دوستوں کا پورا گروپ پریشان تھا، ہر کوئی کہہ رہا تھا کہ یہ کیا بے وقوفی ہے، میں اتنی اچھی تنخواہ اور آسائشیں چھوڑ کر کیوں پاکستان جا رہا ہوں، اکثر کا کہنا تھا کہ تم دو سال میں ہی واپس آ جاؤ گے، میرا جواب تھا کوئی بات نہیں..... آ جاؤں گا!

جب میں آسٹریلوی کمپنی میں آخری سال گزار رہا تھا اور ذہنی طور پر پاکستان میں ایک آئی ٹی کمپنی بنانے کا منصوبہ بنا رہا تھا تو کمپنی نے فیصلہ کیا پورا آئی ٹی ڈیپارٹمنٹ اپنی ہی ایک آئی ٹی کمپنی کو outsource کردیا جائے۔ میں نے کمپنی سے کہا کہ آئی ٹی ڈیپارٹمنٹ مجھے آؤٹ سورس کردیا جائے، میں سنبھال لوں گا۔ انہوں نے مجھ سے ریٹس مانگے، ریٹس دیئے تو انہوں نے کہا کہ وہ اپنی ہی کمپنی کو یہ کام دینا چاہتے ہیں۔ میں خاصا دل برداشتہ ہوا کہ میں پچھلے آٹھ نو سال سے کام کر رہا ہوں تھا اور یہ ذمہ داری بخوبی نبھا سکتا ہوں لیکن پھر بھی کمپنی مجھ پر بھروسہ نہیں کر رہی۔ میری پروپوزل انہیں

پسند بھی آئی تھی لیکن اس کے باوجود انہوں نے آئی ٹی ڈیپارٹمنٹ کو اپنی ہی کمپنی کو دے دیا۔ میرے باس نے مجھ سے کہا کہ معلوم ہے کہ تم بہتر کام کرو گے لیکن چونکہ معاملہ انٹر کمپنی کا ہے اس لیے میں کچھ نہیں کر سکتا۔ مجھے کنٹریکٹ نہ ملنے کا بہت افسوس ہوا جس کی ویلیو اس وقت ایک ملین ڈالر سالانہ تھی۔ آج جب میں اس واقعہ کو یاد کرتا ہوں تو لگتا ہے کہ تب میرے لیے بہت اچھا ہوا تھا کیوں کہ اگر کنٹریکٹ مل جاتا تو میں کبھی NetSol نہ بناتا اور اگلے بیس سال بھی وہیں گزار دیتا۔ شاید میں پیسے تو کما لیتا لیکن پاکستان کے لیے جو میں کرنا چاہتا تھا وہ خواہش پوری نہ ہوتی!

آسٹریلیا میں قیام کے دوران میں نے نیٹ ورکنگ کا ایک اور کورس بھی مکمل کرلیا تھا اور CNE کا ڈپلومہ حاصل کیا۔ اس وقت میری عمر چالیس سال تھی اور میں نے سوچا کہ نیٹ ورکنگ میں بھی کچھ مہارت حاصل کرنی چاہیے۔ چنانچہ میں نے اس عمر بھی خوب دل لگا کر پڑھائی کی۔ یہ الگ بات کہ بچپن میں سکول اور نوجوانی میں کالج میں میں بالکل بھی دل لگا کر پڑھائی نہ کرتا تھا۔

مجھے پاکستان چھوڑے ہوئے بائیس برس بیت گئے تھے، اگرچہ پاکستان کے سیاسی حالات دگرگوں تھے لیکن پھر بھی میں نے سوچا کہ میں جاؤں گا، اپنی قسمت ضرور آزماؤں گا تاکہ بعد میں پچھتاوا نہ رہے، یوں میں دسمبر 1995 میں پاکستان واپس آ گیا!

NetSol

ایسا نہیں کہ میں پاکستان بہت سارے سرمائے کے ساتھ لدا پھندا آیا تھا اور مجھے قطعاً پرواہ نہ تھی کہ نیا بزنس شروع کرنے میں کتنی سرمایہ کاری کرنی پڑے گی، اس کے برعکس پاکستان آیا تو میرے پاس ایک لیپ ٹاپ، کراچی میں ایک گھر اور تقریباً چار، پانچ ہزار ڈالرز کے سوا کچھ نہ تھا، مگر فکر اس لیے نہ تھی کہ شہاب بھائی کا ساتھ موجود تھا۔ وہ میرے تجربے اور مہارت پر سرمایہ کاری کرنے کو تیار تھے۔

پاکستان میں جمہوریت بحال ہو چکی تھی۔ کاروباری سرگرمیاں آہستہ آہستہ زور پکڑ رہی تھیں۔ تاہم بڑے بینک ابھی سرکاری تحویل میں ہی تھے اور کاروباری مواقع اس قدر عام نہیں ہوئے تھے جتنے اب ہیں۔ آئین پاکستان میں آٹھویں ترمیم کی تلوار نے ملک کو سیاسی عدم استحکام کا شکار کر

رکھا تھا اور مسلم لیگ اور پیپلز پارٹی اس وجہ غیر ضروری حد تک باہم جوتم پیزار تھے کہ پاکستانی کی سیاسی تاریخ میں نوے کی دہائی کو Naughty Ninties کے طور پر یاد کیا جاتا ہے ۔اس کے باوجود لوگوں میں کاروباری اعتماد بڑھتا جا رہا تھا اور ملک میں ایک بزنس مین وزیر اعظم کی موجودگی سے دنیا بھر کا رجحان پاکستان کی طرف بڑھ رہا تھا ۔بلاشبہ پاکستان میں نئے بزنس کی بنیاد رکھنے کے لیے وہ ایک آئیڈیل وقت تھا ۔میرے پاس کمپیوٹر کی فیلڈ کا انٹرنیشنل تجربہ تھا مگر مقامی حالات سے اس وقت کچھ زیادہ آشنائی نہ تھی ۔اس کے باوجود میرے اندر کا کاروباری منتظم نامساعد حالات سے گھبرانے کے بجائے ان سے مقابلہ کرنے کے لیے تیار تھا ۔یوں بھی میں نے ہر جگہ زیرو سے ہی سٹارٹ کرنا سیکھا تھا ۔اس لیے میرے لیے وہ حالات کچھ زیادہ پریشانی کا باعث نہ تھے ۔میری سیلانی اور رنڈر طبیعت میری راہبر تھی ۔کسی بھی قسم کے حالات سے نہ گھبرانا میری عادت ہے بلکہ جوں جوں صورت حال گھمبیر ہوتی جاتی ہے میری پرفارمنس بڑھتی جاتی ہے ۔یوں بھی نئے بزنس کی بنیاد رکھنے کے لیے اعصاب کو لوہے کا ہونا چاہیے ۔میرے پاس ان کمپیوٹر کورسز کی طاقت تھی جو فارغ وقت میں اپنی صلاحیت بڑھانے کے لیے کرتا رہا تھا ۔آج بھی یہ عادت مجھ میں ہے ۔جب جب فراغت ملی، میں نے اپنی اور اپنی کمپنی کی cpacity building کو ترجیح دی ہے جو اس وقت کام آتی ہے جب بحرانی صورت حال ختم ہو جاتی ہے اور بزنس ڈگر پر آجاتا ہے ۔ہر Entreprenuer کو چاہیے کہ اگر وہ کاروبار میں جلد کامیابی چاہتا ہے تو اپنے اندر صلاحیت پیدا کرے ۔مجھے یہ بات جلد سمجھ آگئی تھی کہ کامیابی کے لیے مجھے اپنی فیلڈ کا ماسٹر بننا پڑے گا ۔میں جہاں بھی گیا اور جو بھی کیا اس میں گہرائی سے سیکھنے کی کوشش کی ۔مجھے اپنی شخصیت کا اندازہ ہے کہ میں جو بھی کرتا ہوں ،پوری محنت سے کرتا ہوں ۔اسی طرح جب بھی مجھے کوئی نیا آئیڈیا آیا میں نے اسے ٹرائی کرنے کی کوشش ضرور کی تا کہ بعد دکھ نہ ہو کہ میں نے کوشش نہیں کی ۔آج میں جب بھی کامیابی کے بارے میں لیکچر دیتا ہوں تو یہی کہتا ہوں کہ کامیابی کے لیے ناکامیوں سے ڈرنا چھوڑ دیجئے ۔جس لمحے آپ اس خیال کو دل سے نکال دیں گے، کامیاب ہو جائیں گے ۔کامیابی کا سفر دل سے ناکامی کا ڈر نکالنے سے شروع ہوتا ہے ۔یہ پہلا قدم ہوتا ہے ۔میرے سارے فیصلے ایسے ہی ہیں ۔میں نے ایک اچھا بھلا جاب چھوڑا دیا، ایک ایسے پروفیشن میں چلا گیا جس کی میرے پاس ڈگری تھی نہ مہارت لیکن میں اپنی خواہش کے

زور پر کود پڑا ۔میں بائیس برس بعد پاکستان آیا تھا ۔یہاں میرا کوئی نیٹ ورک نہ تھا ۔سیاسی حالات ابتری کا شکار تھے ۔اپاکستان کے معاشی حالات بھی دگرگوں تھے اور میرے پاس سرمایہ بھی نہیں تھا ۔

1995ء

NetSol کا سفر ایڈونچرازم سے بھرا ہوا ہے، اس کی ابتدا دسمبر 1995ء میں ہوئی ۔یہ سال کمپنی کی رجسٹریشن کروانے میں گزرا ۔اس کے ساتھ ساتھ آفس کے لیے جگہ ڈھونڈنے کی تگ و دو بھی ہوتی رہی ۔میری ترجیح یہ تھی کہ آفس ایسی جگہ ڈھونڈا کائے جہاں کرائے کا بوجھ کم ہو ۔ابتدا میں گارڈن ٹاؤن کی برکت مارکیٹ میں کچھ بلڈنگز دیکھیں جنھیں شہاب بھائی نے ویٹو کر دیا ۔ان کا کہنا تھا کہ آفس گھر کے نزدیک ہو تا کہ جب چاہو گے آفس جا سکو اور فاصلہ تمھارے راستے میں حائل نہ ہو ۔یہ بات اس وقت سمجھ نہ آئی، بعد میں جب میرے شب و روز آفس میں گزرنے لگے تو ان کا کہا سمجھ میں آیا ۔چونکہ میں ڈیفنس میں رہتا تھا اس لیے شہاب بھائی کی ہدایت پر عمل کرتے ہوئے وائے بلاک ڈیفنس لاہور میں اٹھارہ ہزار کرایہ پر ایک بلڈنگ دیکھی ۔اڑھائی لاکھ ایڈوانس دیا لیکن اگلے روز معاہدہ لینے گیا تو ایجنٹ نے کہا کہ مالک نے ارادہ بدل لیا ہے ۔اس نے میرا چیک واپس کر دیا ۔مجھے ڈیل طے نہ ہونے کا دکھ ہوا کیوں کہ میرے خیال میں یہ جگہ آفس بنانے کے لیے بہت موزوں تھی ۔اللہ کے ہر کام میں کی بہتری ہوتی ہے، خاص طور پر اپنے معاملے میں تو میں نے ایسا ہی پایا ہے ۔چنانچہ جلد ہی میں نئی بلڈنگ کی تلاش میں نکل پڑا اور جلد ہی فیز ٹو جی بلاک میں ایک نئی بلڈنگ دیکھی ۔اس کا کرایہ آٹھ ہزار روپیہ تھا ۔مجھے کرائے کی مد میں دس ہزار بچنے پر خوشی ہوئی ۔

آفس شروع کیا تو میں بہت پُر جوش تھا ۔وہ دن بہت مزیدار تھے ۔میں نے آفس کے لیے ہر شے خود خریدی ۔آفس کو ڈیزائننگ بھی خود ہی کیا ۔بالآخر فروری 1996ء میں آفس مکمل ہو گیا اور میں اپنی چھوٹی سی ٹیم سمیت اس میں بیٹھ گیا ۔شہاب بھائی نے 20 لاکھ روپے دیئے تھے جن کی امریکی ڈالروں میں کل مالیت پچاس ہزار ڈالر بنتی تھی ۔اس وقت ایک ڈالر پاکستانی چالیس روپے کا تھا ۔مجھے 20 لاکھ روپے کا رسک لینا تھا ۔کاروبار اگر نہ چلتا تو معاملہ یہیں رک جانا تھا ۔اس بیس لاکھ میں سے پہلے دن کا کرایہ نکل گیا ۔اس کے علاوہ بھی ہر خرچا اسی بیس لاکھ میں سے نکل رہا تھا ۔میری

تنخواہ اور آفس کے خرچے سمیت سب کچھ اسی میں سے ہو رہا تھا۔ اس وقت بھی پچاس ہزار ڈالر بڑی رقم نہ تھی لیکن مجھے اپنی صلاحیتوں پر بھروسہ تھا اور میرا خیال تھا کہ میرا تجربہ میرے کام آئے گا اور راستے کھل جائیں گے۔

چند دنوں میں آفس تیار ہو گیا۔ اس وقت میرے پاس دو سوٹ تھے اور میں روز صبح ایک سوٹ پہن کر آفس چلا جاتا۔ شروع کی ٹیم میں میرے کزن شاہد مختار شامل تھے جو اس وقت قدرے نوجوان تھے۔ انہوں نے آفس بنانے اور چلانے میں میری بہت مدد کی۔ میں نے ہر طرح کی مینجرشپ انہیں دے رکھی تھی۔ خود میں کمپنی کا سی ای او بھی تھا، آفس بوائے بھی اور کافی میکر بھی۔ شروع کے دن بڑے جوش کے تھے۔ میں نے ہر جاننے والے کو کال کرنا شروع کر دیا اور بتانے لگا کہ میں لاہور میں نے سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ اور نیٹ ورک کا کام شروع کیا ہے۔ میرا خیال تھا کہ جلد ہی لوگ لائنیں لگا کر کھڑے ہو جائیں گے لیکن یہ خود اعتمادی کچھ دنوں میں ہوا ہو گئی۔

کمپنی کا پہلا آفس ایک بڑے ہال پر مشتمل تھا۔ ہم نے اس میں دو کیبن بنائے اور باقی کی جگہ ہال کی صورت میں چھوڑ دیا۔ ہمارا خیال تھا جب کام آنا شروع ہو جائے گا تو خالی جگہ پر ورک سٹیشن بنائیں گے۔ ابتدا میں کمپنی کا نام Network Solutions رکھا گیا اور ہم نے ابتدائی طور پر نیٹ ورکنگ اور سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کی سروسز آفر کرنا شروع کیں۔ اگرچہ آج کے سلیم غوری کا نام بھی ہے اور دام بھی لیکن ابتدا میں میرے پاس آئیڈیا تھا، ارادہ تھا مگر نام تھا نہ دام۔

لاہور شہر میں والد صاحب کی کافی جان پہچان تھی اور ان کے ریفرنس سے میں کافی لوگوں سے ملا۔ میں روزانہ بہت سے لوگوں سے ملتا اور ان کو بتاتا کہ کس طرح آٹومیشن سے ان کی کمپنی زیادہ منافع بخش ہو سکتی ہے۔ میں نے بزنس شروع کرنے سے پہلے پاکستانی مارکیٹ پر کوئی ریسرچ نہ کی تھی۔ یہی وجہ ہے کہ آج بھی میرا زیادہ کام پاکستان سے باہر ہے۔ البتہ شروع میں پاکستان میں کام ڈھونڈنے کی میں نے کوششیں تو بہت کیں اور کسی حد تک بہت سا کام مجھے ملا بھی مگر یہ سب صرف اور صرف روزانہ کے اخراجات پورا کرنے کے لیے تھا۔ اس وقت کے پاکستانی بزنس مین آٹومیشن کو قبول کرنے کے لیے تیار نہ تھے۔

اسی دوران ایک دن آفس آیا تو آفس بوائے کو بہت پریشان پایا، اس کی ہوائیاں اڑی

ہوئی تھیں۔ پوچھا کیا ہوا تو ہنسنے لگا کہ ایک شخص آپ سے ملنے آیا تھا، میں نے اس کو بتایا کہ آپ ابھی نہیں آئے تو وہ بیٹھ کر آپ کا انتظار کرنے لگ گیا اور میں دفتر کی صفائی میں مصروف ہو گیا۔ تھوڑی دیر بعد مڑ کر دیکھا تو وہ شخص آپ کے لیپ ٹاپ سمیت غائب ہو چکا تھا۔ میں کچھ دیر تو آفس بوائے کو دیکھتا رہا اور پھر ہنسنے لگا کیوں کہ مجھے اس کی بے وقوفی اور معصومیت اچھی لگی۔ وہ آفس بوائے اب بھی NetSol میں ہے اور آج بھی کافی احمقانہ حرکتیں کرتا رہتا ہے۔ خیر اس وقت وہ واقعہ مجھے discourage کرنے کے لیے کافی تھا۔ کئی دن تک میں نے گھر میں کسی کو بتایا ہی نہیں کہ آفس کچھ کمانے سے پہلے ہی گنوانا شروع ہو گیا ہے۔ مجھے آفس بوائے پر جتنا غصہ آتا تھا اس سے زیادہ اس کی شکل دیکھ کر ہنسی آ جاتی تھی، حتیٰ کہ جب میں نے اس سے چور نما مہمان کا حلیہ پوچھا تو تفریح کا علیحدہ سامان پیدا ہو گیا۔ شاہد مختار نے نے اِدھر اُدھر سے جاننے کی کوشش کی کہ کسی نے کسی کو لیپ ٹاپ لے جاتے ہوئے دیکھا ہو لیکن بے سود کیوں کہ اس زمانے میں لیپ ٹاپ کی عام لوگوں کو خاص شدھ بدھ بھی نہیں تھی!

اس اثنا میں روزانہ کی بنیاد پر میں کئی کاروباری افراد کو وزٹ کر رہا مگر کوئی بھی کام نہیں مل رہا تھا، جہاں بھی جاتا یہی جواب ملتا کہ چھوڑیں جی جیسے کام چل رہا ہے، ٹھیک چل رہا ہے۔ تقریباً ڈیڑھ دو ماہ گزر گئے، بھرپور محنت کے باوجود کوئی کامیابی نہیں مل رہی تھی۔ میں چاہتا تھا کہ میں آفس میں بیٹھا ہوں اور فون کی گھنٹی بجے اور کوئی گاہک مجھے کام کی بابت دریافت کرے۔ مگر وہ دن نہیں آ رہا تھا۔ یوں کہئے کہ فون کی گھنٹی سننے کو کان ترس گئے تھے۔ چنانچہ ایک دن بیگم سے کہا کہ دن میں دو دفعہ لازمی آفس کے فون پر کال کیا کرو۔ بیگم نے حیران ہو کر پوچھا کہ خیریت تو ہے؟ میں نے کہا کہ آفس کا فون خاموش رہتا ہے، تمہاری کال سے آفس میں کوئی جان محسوس ہو گی۔ چنانچہ بیگم نے روزانہ فون کرنا شروع کر دیا۔ فون کی ہر گھنٹی کے ساتھ ایک نئی امید پیدا ہوتی کہ شاید یہ وہ کال ہو جس کا مجھے انتظار تھا!

ان دنوں ایسی افراتفری نہ تھی، جیسی اب ہے۔ اگر تھی بھی تو بہت ابتدائی مرحلے کی تھی۔ اس میں شک نہیں کہ جمہوریت کے نہ ہونے کی وجہ سے ایسے عناصر کو پنپنے کا موقع ملا تھا جو غلط ذرائع سے دولت کما رہے تھے لیکن اس کے باوجود معاشرے میں سادگی عام تھی۔ نہ ہی انٹرنیشنل فوڈ چینز کا

نیٹ ورک پاکستان کی گلی گلی پھیلا تھا اور نہ ہی انٹرنیشنل برانڈز کے Outlets کا سیلاب آیا تھا۔ میں چونکہ سٹی بینک سعودی عرب اور BHP آسٹریلیا میں پچھلے بائیس برسوں سے سوائے کمپیوٹر کے اور کچھ نہ کرتا رہا تھا اس لیے مجھے آئی ٹی کا پاکستان میں جو مستقبل نظر آتا تھا وہ عام پاکستانی کو نظر نہیں آ رہا تھا۔ یہ الگ بات کہ اس وقت میں آفس میں گھنٹوں بیٹھ کر خالی دیواروں کو تکتا رہتا تھا۔ ان دنوں میں پنسل سے ٹیبل پر میوزک بجانے کا ماہر ہو چکا تھا۔ میں شدت سے اس لمحے کا منتظر تھا جب لاہور میں آئی ٹی کے پہیے نے حرکت میں آنا تھا۔ ایسے میں بیگم کی کال آفس میں امید کی گھنٹی بن کر گونجتی تھی۔ وہ فون کرتی، پوچھتی کہ کیا ہو رہا ہے اور میرے منہ سے جھٹ نکلتا کہ بس کام میں مصروف تھا۔ اس کا اگلا سوال ہوتا کہ شام کو کب تک گھر پہنچیں گے اور میں کہتا کہ جلد آ جاؤں گا۔ حالانکہ میرا دل چاہتا تھا کہ کہوں کہ کام بہت زیادہ ہے، تھوڑی دیر ہو جائے گی۔ پھر کچھ اور ادھر ادھر کی باتیں ہوتیں اور نسرین کا فون بند ہو جاتا۔ آج وہ کہتی ہے کہ تب سلیم کو نسرین کی کال کا انتظار رہتا تھا اور آج جب کال کرتی ہوں تو سلیم کہتے ہیں کہ جلدی بات کرو، کیوں کال کی!.... وہ بالکل سچ کہتی ہے۔

1996ء

کئی مہینوں کے بعد 1996ء میں آخر وہ کال آ ہی گئی جس کو پہلی بزنس کال کہا جا سکتا ہے اور جس نے NetSol کے لیے پاکستان میں آئی ٹی کا پہیہ گھما دیا۔ اس دن کا مجھے شدت سے انتظار تھا اور میں نے بیگم پر فرض کیا ہوا تھا کہ تب تک مجھے بے مقصد کال کرتی رہے جب کہ میرے مقصد کی کال نہیں آ جاتی۔ جس وقت وہ کال ریسیو ہوئی وہ وقت بیگم کے فون کرنے کا نہ تھا۔ میں چونکا اور بے صبروں کی طرح فون پر جھپٹا، دوسری جانب میرے بھائی نعیم غوری تھے جو لندن میں مرسیڈیز بینز (Mercedez Benz) کے آئی ٹی ڈیپارٹمنٹ میں کام کرتے تھا۔ پوچھنے لگے کیا تم نے آئی ٹی کمپنی شروع کی ہے؟ میں نے فوراً کہا جی بالکل کی ہے۔ ان کا اگلا سوال تھا کہ کام کیسا چل رہا ہے؟ میں نے جھٹ سے کہا کہ یار اللہ کا بہت کرم ہے، میرے پاس ماشاءاللہ بہت کام ہے، ذرا بھی فارغ وقت نہیں ملتا۔ بھائی بہت خوش ہوا اور بتانے لگا کہ اسے مرسڈیز بینز نے لندن سے بنکاک بھیج دیا ہے جہاں وہ مرسیڈیز بینز کے لیے لیزنگ کمپنی کی بنیاد رکھ رہے ہیں اور اس کی کمپنی کو آئی ٹی کے

حوالے سے میری مدد چاہیے۔ میں نے کمال بے نیازی سے پوچھا کہ میں کیا مدد کر سکتا ہوں؟ انہوں نے کہا کہ میں ان کے لیے پاکستان سے ایسے افراد تلاش کروں جو AS400 کمپیوٹر چلانا جانتے ہوں، میں نے اپنی بے نیازی کو برقرار رکھتے ہوئے کہا کہ اگرچہ مجھے کام سے ذرہ برابر فرصت نہیں ہے لیکن پھر بھی میں ان کی مدد کرنے کی کوشش کرتا ہوں!.... پھر میں نے نعیم سے پوچھا کیا آپ ان کے باس کو پتا ہے وہ اپنے بھائی سے مدد لے رہے ہیں۔ کافی لمبے عرصے تک بیرون ملک مختلف کمپنیوں میں کام کرنے کی وجہ سے مجھے اچھی طرح اندازہ تھا وہاں اس چیز کو بہت بُرا سمجھا جاتا ہے کہ کوئی بندہ اپنے بھائی یا رشتہ دار کو بزنس لے کر دے اور کمپنی کو پہلے سے اپنے رشتے کے بارے میں نہ بتائے۔ نعیم نے فوراً کہا کہ تم اس بارے میں پریشان مت ہو، میں نے کمپنی کو تمھارے بارے میں بتا دیا ہے!

فون بند ہوا تو بہت دیر خاموش رہا، سوچتا رہا کیا واقعی یہ وہی موقع ہے جس کا میں انتظار کر رہا تھا، میرا اپنا تجربہ چھوٹے کمپیوٹرز پر تھا لیکن AS400 پر زیرو تھا اور میرے لیے مشکل تھا کہ پاکستان میں ایسے لوگوں کو تلاش کر سکوں اور ان کو انٹرویو کر کے فائنل کر سکوں۔ اس کے باوجود میں نے ان لوگوں کی تلاش شروع کر دی جو AS400 کمپیوٹر چلانا جانتے ہوں۔ مگر کوشش کے باوجود اس وقت پورے لاہور میں کوئی ایک بھی ایسا نہ ملا جو یہ کمپیوٹر چلانا جانتا ہو۔ یہ بالکل وہی صورت حال تھی کہ جب IBM نے 1981ء میں سعودی عرب میں PC متعارف کروایا تو جنافی برادرز کے پاس اس کو آپریٹ کرنے والا ایک بھی نہ تھا۔ مجھے پہلی بار احساس ہوا کہ لاہور میں کمپیوٹر کی ایجوکیشن کے حوالے سے ابھی کتنا کچھ ہونے والا ہے لیکن آپ میری جرات دیکھئے کہ میں کمپیوٹر کے حوالے سے اندھوں کے شہر میں آئینے بیچنے آسٹریلیا سے واپس آ گیا تھا۔ قدرت نے میرے اندر ایک ایسا میکانزم fit کیا ہوا ہے کہ میں مایوسی کو کبھی نزدیک نہیں پھٹکنے دیتا.... اور کبھی ہو بھی تو جزوقتی ہوتی ہے، بلکہ یوں کہئے کہ مجھ پر انسانیت کے جذبے کے سوا زیادہ دیر تک کوئی بھی کیفیت طاری نہیں رہتی کیوں کہ والد صاحب اور والدہ کی تربیت نے مجھے انسان دوست بنا دیا ہے اور آج بھی میری یہی کمائی ہے۔ عام لوگوں کے برعکس میں بہت جلد دوسروں سے گھل مل جاتا ہوں اور اپنا مدعا بیان کرنے میں عار محسوس نہیں کرتا۔ نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ مجھے جلد ہی راستہ مل جاتا ہے، سمت کا تعین ہو جاتا ہے اور میں آناً فاناً راستہ پکڑ کر منزل پر جا پہنچتا ہوں۔ میں آج یہ بات کہنے کی پوزیشن میں ہوں کہ ایک اچھیکا روباری

منتظم کی یہی نشانی ہوتی ہے کہ وہ مایوس اور نا امید نہیں ہوتا، اس کو راستہ نکالنے کا ہنر آتا ہے اور اس ہنر کے استعمال سے وہ کامیابی کا زینہ طے کرتا جاتا ہے!... چنانچہ مجھے جلد ہی سمجھ آ گئی کہ AS400 کے ماہر کمپیوٹر باز کراچی سے مل سکتے ہیں۔ میں نے آؤ دیکھا نہ تاؤ اور کراچی پہنچ گیا۔ وہاں چند لوگوں سے ملا اور ان کے سی وی اکٹھے کرنا شروع کر دیئے۔ اسی دوران ایک دن میں نے نعیم بھائی کے دفتر کال کی تو میری اس کے باس سے بات ہوگئی۔ اس کا نام Peter Kelles تھا۔ جیسے ہی میں نے اپنا تعارف کروایا تو اس نے کہا بڑی بلند آواز میں مجھے ویلکم کرتے ہوئے کہا O' you are the famous brother Salim! میرے لیے یہ جملہ کافی حیران کن تھا کہ میں کیسے Famous یعنی مشہور ہوگیا، اس لیے ہنستے ہوئے کہا کہ میں Famous تو نہیں صرف Brother ہی ہوں۔ جب میں نے اس سے کہا کہ چونکہ آپ لوگ مجھ سے بزنس کر رہے ہیں تو میرا فرض ہے کہ آپ کو بتاؤں کہ میں نعیم غوری کا حقیقی بھائی ہوں۔ اس نے کہا اسے یہ بات معلوم ہے، کوئی مسئلہ نہیں، تم بتاؤ کہ ہمارے مطلوبہ بندے تم نے تلاش کر لیے ہیں یا نہیں؟ میں نے کہا ایک بندہ رہ گیا ہے باقی مل گئے ہیں، وہ بھی جلد ہی تلاش کر لوں گا۔ کچھ دنوں بعد نعیم بھائی نے فون پر کہا کہ کراچی میں انوار نامی ایک صاحب کو تلاش کریں، وہ اس کمپیوٹر میں بہت ماہر ہے، چنانچہ میں انوار کو تلاش کرنے پہ لگ گیا مگر کوشش کے باوجود اس کا کچھ پتا نہ چلا۔ ایک دن گھر میں تھا تو فون کی گھنٹی بجی، دوسری جانب انوار صاحب تھے، کہنے لگے سنا ہے کہ آپ AS400 کمپیوٹر کے ایکسپرٹ تلاش کر رہے ہیں۔ میں نے ان سے ملاقات طے کی اور اگلے ہی لمحے نعیم سے رابطہ کیا اور بتایا کہ مجھے مطلوبہ چاروں بندے مل گئے ہیں، میں آپ سے ملنے آ رہا ہوں!

یوں میں نے اپنی پہلی بزنس میٹنگ طے کر لی اور میں بنکاک کی فلائیٹ پر سیٹ بک کروالی۔ میں اس سے پہلے میں جتنی میٹنگیں کرتا تھا وہ کسی کمپنی کے لیے ہوتی تھیں۔ یہ پہلی میٹنگ تھی جو میں اپنی کمپنی کے باس طور پر کسی دوسری کمپنی کے باس سے کرنے جا رہا تھا۔ میں نے سوچنا شروع کر دیا کہ میٹنگ کو کیسے موثر بنایا جا سکتا ہے۔ تب تک میرے پاس اپنی کمپنی کا کوئی لیٹر پیڈ یا کوئی بروشر تک نہ تھا۔ سفر میں ابھی تین دن باقی تھے۔ میں نے ان تین دنوں میں ایک فولڈر تیار کیا جس میں بطور کمپیوٹر انجینئر کے اپنے تجربے کو تفصیل سے لکھا۔ البتہ کمپنی کے بارے میں خاص

تفصیلات نہ تھیں کیوں کہ اس وقت تک Network Solutions کے پاس کوئی کام ہی نہیں تھا۔ تین دن بعد بروشر کو غور سے پڑھا تو میرا اپنا سی وی لگ رہا تھا۔ چنانچہ میں نے اس پر اپنی ایک عدد تصویر جڑ دی۔ کمپنی سے متعلق معلومات تین مختلف دفاتر کے ایڈریس لکھنے تک محدود تھی جن میں دو ایڈریس لاہور کے اور ایک سڈنی والے گھر کا تھا جس سے میں یہ ظاہر کرنا چاہتا تھا کہ کمپنی کا سڈنی میں بھی آفس ہے۔

یقینی طور پر NetSol جیسی ایمپائر کھڑی کرنے کے لیے یہ ابتدا ناکافی تھی، اس حوالے سے میں نے کوئی خاص فیزیبلٹی نہ بنائی تھی نہ کسی پروموٹر نے میرے لیے کسی بہت بڑے قرضہ کا انتظام کیا تھا۔ میرے پاس پاکستان میں کمپیوٹر کی Market Intelligence بھی نہ تھی۔ اگر کچھ تھا بس ایک جذبہ کہ مجھے پاکستان میں آئی ٹی کی کمپنی بنا کر دنیا بھر سے کام لینا ہے۔ میرا سارا انحصار اس تجربے پر تھا جو میں مختلف کمپنیوں کو Cosultancy کی صورت میں آج تک دیتا آیا تھا۔ دیکھا جائے تو آئی ٹی انڈسٹری کے بڑے بڑے ناموں نے ایسے ہی نام کمایا۔ میرے بروشر پر کمپنی کے حوالے سے سارے دعوے مستقبل سے متعلق تھے۔ کمپنی اس وقت کیا کر رہی تھی، اس کا کوئی تذکرہ اس بروشر پر نہ تھا، چنانچہ کہا جا سکتا ہے کہ شروع دن سے میں نے NetSol کے نام پر سلیم غوری کو سیل کیا ہے۔ یہ ناممکن ہے لیکن میرے کیس میں ایسا ہی ہوا۔ لوگوں نے مجھ پر، میری صلاحیتوں پر اعتماد کیا، بلکہ اندھا اعتماد کیا اور میں نے ان کی توقعات پر پورا اترنے کی کوشش کی۔ جیسے شہاب بھائی نے میری صلاحیتوں پر اعتماد کرتے ہوئے مجھے 20 لاکھ کے سرمائے سے کمپنی کا آفس کھول دیا، نعیم نے میری صلاحیتوں پر اعتماد کرتے ہوئے مجھے اپنی کمپنی سے متعارف کروایا اور مجھے کام لے کر دیا اور جیسے اس وقت بنکاک میں بیٹھے ہوئے Mr Oyegan Beckert میرے لیے مواقع کے دروازے کھولنے جا رہے تھے جن سے میری پہلی بزنس میٹنگ طے تھی۔

24 مئی 1996ء کو میں بنکاک پہنچ گیا۔ اس وقت مرسیڈیز بینز کا بنکاک میں آفس ایک ہوٹل میں ہی قائم تھا۔ میں بھی اسی ہوٹل میں ٹھہر گیا۔ پیٹر سے فون پر بات ہوئی تو انہوں نے کہا کہ ابھی کمرے میں آرام کریں، ہم دوپہر بارہ بجے سوئمنگ پول کے پاس ملیں گے۔ میں نے اپنی عمر کے 22 برس پاکستان سے باہر گزارے تھے، نت نئے فیشن دیکھے اور برتے تھے لیکن میں اپنی پہلی

بزنس میٹنگ کے موقع پر ایسے ہی نروس تھا جس طرح ہمارے ہاں دور دراز کے قصبوں، دیہات میں کوئی ٹین ایجر اپنا رشتہ طے ہونے کے موقع پر ہوتا ہے۔ اسی ہڑبڑاہٹ میں مجھے یاد ہی نہ رہا کہ میں Pool side میٹنگ کے لیے مدعو کیا گیا ہوں، اس کے برعکس میری تیاری دیکھ کر لگتا تھا کہ میں امریکی صدر سے ملاقات کے لیے جا رہا ہوں۔ میں نے اپنا واحد بلیو سوٹ پہنا، دو ٹائیوں میں سے ریڈ ٹائی منتخب کی، خوب پرفیوم چھڑکا اور سوئمنگ پول کی جانب چل پڑا۔ اوپر سے بیکاک کی گرمی، دوپہر کے بارہ، گرم ترین لمحات، حبس، سورج کی بہت زیادہ تپش۔ ہوٹل کی لابی سے نکلا تو گرم سورج کا سامنا ہوا اور میں پسینے میں شرابور ہو گیا، بالوں کا لگا جیل پگھل گیا اور میرے ماتھے پر لمبی لمبی لکیریں نمودار ہو گئیں، اوپر سے میرے پاس چہرے کا پسینہ پونچھنے کے لیے کوئی رومال یا ٹشو پیپر بھی نہ تھا، خیر ایک باوقار بزنس مین کی طرح چلتے ہوئے میں Pool side پر پہنچا تو میں نے ان گوروں کو ڈھونڈنا شروع کر دیا جن سے میں توقع کر رہا تھا کہ میری طرح ہی سوٹ پہن کر بیٹھے ہوں گے۔

ابھی میں اپنے جیسے باوقار انگریز بزنس مینوں کو ڈھونڈ رہا تھا کہ مجھے دو گورے نظر آئے جو نیکر شرٹس پہنے لمبی لمبی کرسیوں پر لیٹے بیئر انجوائے کر رہے تھے۔ ان میں سے ایک نے مجھے ہاتھ کے اشارے سے بلایا۔ اس سے قبل جب میں سوٹڈ بوٹڈ انگریز بزنس مینوں کو ڈھونڈ رہا تھا تب بھی وہ بڑے غور سے مجھے دیکھ رہے تھے۔ میں نے ایک لمحے کو تو انہیں نظر انداز کیا لیکن پھر اسے معیوب جانتے ہوئے میں ان کی طرف بڑھ گیا۔ ان کے پاس پہنچا تو ایک نے پوچھا آپ سلیم غوری ہیں۔ میں مزید حیران ہو گیا کہ یہ مجھے کیسے جانتے ہیں، میرا ان سے کیا کام جو کام کے اوقات میں نیکریں چڑھائے سوئمنگ پول کے کنارے لیٹے ہوئے ہیں۔ میں نے قدرے ہچکچا کر کہا جی میں ہی سلیم غوری ہوں۔ میرے مخاطب نے ہاتھ بڑھا کر کہا میں پیٹر ہوں اور وہ دونوں میرا ہی انتظار کر رہے ہیں۔ ابھی میری حیرانی ختم نہ ہوئی تھی کہ اس نے مجھ پر ایک اور جملہ داغا جس نے میری ساری تیاری غارت کر دی۔ وہ بولا کہ Aren't you over-dressed for pool side meeting?، اس کے ساتھ ہی دونوں نے کے چہرے پر بکھرنے والی مسکراہٹ اور آنکھوں میں شرارت دیدنی تھی۔ میں نے کہا کہ I'm trying to impress you. Ary you impressed? وہ ہنس پڑے اور ہم دوست بن گئے مجھ سے کہنے لگے کہ ٹائی اور کوٹ اتار کر سکون سے بیٹھ جائیں۔

میرے اندر کا اعتماد عود آیا اور میں نے وہ فولڈر ان کو دیا جس میں کمپنی کے بارے میں کم اور میری تصویر کے ساتھ میرے بارے میں زیادہ معلومات درج تھیں۔ کمپنی سے متعلق معلومات صرف دفاتر کے ایڈریس تک محدود تھی۔ پیٹر کے علاوہ دوسرا شخص ایک جرمن تھا جس کا نام Eugen Beckert تھا۔ فولڈر پڑھتے ہوئے اس نے میری طرف غور سے دیکھا، پھر فولڈر میں میری تصویر کو دیکھا اور کہنے لگا کہ سلیم تم تو تصویر سے زیادہ خوبصورت لگتے ہو۔ میں مزید سٹپٹا گیا۔ پھر دونوں تفصیل سے میرا Resume پڑھنے لگے، پڑھنے کے بعد انہوں نے فولڈرز مجھے واپس کر دیئے اور میرا منہ تکنے لگے۔ میں نے شکریہ ادا کیا اور انہیں بتایا کہ ان کے مطلوبہ کمپیوٹر آپریٹرز مجھے مل گئے ہیں۔ پھر میں نے ان کے CVs انہیں دکھائے۔ انہوں نے بندوں کو ہائر کر لیا اور مجھ سے چالیس ہزار پاؤنڈ میں ایک سال کا کنٹریکٹ کر لیا۔

یہ میری زندگی کا بہترین موقع تھا، ایک دم اتنا بڑا کنٹریکٹ مل جانے پر میری خوشی کی کوئی انتہا نہ تھی۔ مجھے یقین ہو گیا کہ کامیابی کا سفر شروع ہونے والا ہے، یوجین نے مجھ میں دلچسپی لی۔ ہم دونوں کافی دیر تک گپ شپ ایک دوسرے سے لگاتے رہے۔ اس نے میرے بارے میں، میرے ماضی کے بارے میں اور میرے کام کے تجربے کے بارے میں بہت سے باتیں پوچھیں۔ اسی طرح اس نے مجھے اپنے بارے میں آگاہی دی۔ مجھے ایسا لگا کہ ہم دونوں بہت اچھے دوست بن چکے ہیں اور دوستی کا یہ سلسلہ آگے بھی چلے گا۔ حقیقت بھی یہی ہے کہ آج بھی میں اور یوجین ایک دوسرے کے بہترین دوست ہیں اور وہ اب NetSol کے بورڈ آف ڈائریکٹرز کا حصہ ہیں۔ ہماری پہلی ملاقات میں میرے اور Eugen کے وہم و گمان میں بھی نہ تھا کہ NetSol ماشاءاللہ اتنی بڑی کمپنی بن جائے گی کہ دنیا میں اس کا نام ہوگا۔ اس میں شک نہیں کہ لوگوں کے ساتھ گپ شپ لگانے میں میرا کوئی ثانی نہیں۔ مجھے لگا کہ یوجین کا بھی یہی حال تھا۔ ہم دونوں یوں ایک دوسرے سے باتیں کر رہے تھے جیسے یہ ہماری پہلی ملاقات نہ ہو بلکہ ہماری برسوں کی شناسائی ہے۔ اسی رات انہوں نے مجھے کھانے پر بلایا۔ میں اور نعیم اکٹھے گئے۔ بات مزید آگے بڑھی، معاہدے کے مطابق انہوں نے مجھ سے کہا کہ دو ہفتوں میں ریسورسز کو تھائی لینڈ بھجواؤں۔ میں خوش خوش لاہور پہنچا اور ریسورسز سے رابطہ کیا اور انہیں بنکاک بھجوا دیا۔

جن لوگوں کو میں نے بنکاک میں بھیجا وہ چاروں کے چاروں بہت شریف اور محنتی تھے۔ اگلی بار میں بنکاک گیا تو پیٹر نے حیرانی سے پوچھا کہ میں نے ایسے زبردست لوگ کہاں سے تلاش کر لیے ہیں جو ہر وقت کام کرتے رہتے ہیں، کمرے سے باہر ہی نہیں جاتے۔ انہوں نے مزید بتایا کہ اس سے پہلے وہ کچھ انگریز لے کر آئے تھے جو پورے ٹائم پہ کام چھوڑ کر چلے جاتے تھے اور کلبوں میں شراب پیتے رہتے تھے مگر یہ تو ایسے کمال کے لوگ ہیں کہ کہیں جاتے ہی نہیں، بس کام کرتے رہتے ہیں۔ یہی نہیں بلکہ ان لوگوں نے کام مقررہ وقت سے ایک ماہ پہلے ہی ختم کر لیا تھا۔ میں سوچتا ہوں کہ مجھ پر اللہ کا خاص کرم تھا کہ ان کی وجہ سے میری ساکھ میں اضافہ ہوا، وگرنہ اس میں میرا کوئی ہاتھ تھا نہ قابلیت کیوں کہ میں ان لوگوں کو جانتا تک نہ تھا مگر انہوں نے اتنا اچھا کام کیا کہ وہ کمپنی ہمیشہ مجھ سے رجوع کرنے لگی۔

دوسری جانب یوجین کا رویہ بڑا مشفقانہ تھا۔ پتا نہیں انہیں مجھ میں کیا نظر آیا، پہلی میٹنگ کے بعد جب بھی ملے وہ بڑے تپاک سے ملے۔ مجھے امید پیدا ہوتی جا رہی تھی ایک نہ ایک دن مرسیڈیز بینز سے کوئی بڑا کام ملے گا۔ آج میں یوجین کے بارے میں سوچتا ہوں تو ایک ہی خیال آتا ہے کہ زندگی میں ہمیں ایسے فرشتہ نما انسان ملتے ہیں جو ہماری زندگی بدل دیتے ہیں، یوجین انہی میں سے ایک ہیں۔

یوجین بہت مسکراتے ہوئے چہرے والے شخص ہیں۔ حتیٰ کہ غصے میں بھی مسکراتے رہتے ہیں۔ وہ انتہائی جاذب نظر شخصیت کے مالک ہیں۔ زیادہ تر باتکلف ڈریسنگ کرتے ہیں، ٹائی ہمیشہ نہیں پہنتے ہیں۔ پہلی ملاقات کے بعد ہماری گاڑھی چھننے لگی۔ آہستہ آہستہ ہمارے فیملی تعلقات بھی استوار ہو گئے۔ ان کی بیوی باربرا اور میری بیگم نسرین اچھی دوست بن گئیں۔ باربرا، پاکستان بھی آ چکی ہیں۔ اس وقت وہ دونوں پچاس کے پیٹے میں ہوں گے اور ان کے بچے بڑے ہو چکے تھے۔ 2006ء میں یوجین نے مرسیڈیز بینز سے ریٹائرمنٹ کے بعد NetSol کی ڈائریکٹرشپ اور ایڈوائزرشپ لے لی۔ وہ پاکستانی فوڈ بہت انجوائے کرتے ہیں۔ کئی مرتبہ پاکستان آ چکے ہیں۔ اب ان کی ہم سب بھائیوں سے دوستی ہے لیکن مجھ سے ان کا تعلق خاص آج بھی قائم ہے۔ جب میں ان سے ملنے بنکاک جایا کرتا تھا تو ہم اکٹھے کلب جاتے، کھانے کھاتے اور گپیں مارتے۔ اس دوران میں گلوبل ایشوز پر بات ہوتی تھی۔ یوجین کا ٹیکنالوجی کی فیلڈ میں تیس سال کا تجربہ ہے۔ وہ بہت کم

سوتے ہیں اور بہت زیادہ محنت کرتے ہیں۔ میری طرح وہ ورزش کے شوقین نہیں ہیں لیکن اس کے باوجود ان کا وزن نہیں بڑھتا۔ ان کا قد پانچ فٹ گیارہ انچ ہے۔ ہمارے درمیان ذاتی تعلقات اور باہمی اعتماد ہر آنے والے دن کے ساتھ بڑھا ہے، کم نہیں ہوا ہے۔

یوجین کمپنی میں آئی ٹی کا ہیڈ تھا۔ پہلی بزنس میٹنگ کے دوران انہوں نے مجھ سے میرے بارے میں کریدکرید کر باتیں کیں کہ میں سعودی عرب میں کہاں اور کس کے ساتھ کام کرتا رہا ہوں اور آسٹریلیا میں کس کس کمپنی کے ساتھ کتنا کتنا کام کیا ہے۔ بعد میں جب بے تکلفی بڑھی اور میں نے ان کی کمپنی کے سافٹ ویئر بھی تیار کر لیا تو ایک دن میں نے یوجین سے پوچھا کہ تم نے کیونکر مجھے اتنا بڑا کام دے دیا تھا، میرے پاس تو کچھ بھی نہیں تھا۔ بلکہ پہلی میٹنگ میں میرے پاس موجود فولڈر دیکھ کر تو مرسیڈیز بینز جیسی بڑی کیا کوئی چھوٹی سی کمپنی بھی مجھے کام نہ دیتی۔ ان کا جواب تھا کہ انہوں نے میرے بارے میں آسٹریلیا کی ان کمپنیوں سے پوچھ گچھ کی تھی تھا جہاں جہاں میں نے کام کیا تھا۔ ان کے مطابق انہوں نے جس جس کمپنی میں فون کیا وہاں لوگوں نے میرے بارے میں تعریفوں کے پل باندھ دیئے تھے۔ میں نے کہا وہ تو ٹھیک مگر مرسیڈیز ایک ایسی کمپنی کو کام کیسے دے سکتی ہے جس کے کریڈٹ پر کوئی بڑا کام نہ ہو تو اس نے تاریخی جملہ کہا کہ غوری کام کمپنیوں کو نہیں لوگوں کو دیا جاتا ہے، تمہاری باڈی لینگویج ہی ایسی تھی کہ مجھے یقین تھا کہ تم ناکام نہیں ہو گے۔ یوجین کا ہر فیصلہ اس بات کی تائید کرتا ہے وہ ایک نپا تلا رسک لینے پر یقین رکھنے والے شخص ہیں۔ ان کے بقول میں ایک ایسا گھوڑا تھا جس پر رسک لیا جا سکتا تھا۔

یوجین میرے لیے اور NetSol کے لیے بہت خوش قسمت ثابت ہوئے۔ اس میں شک نہیں کہ میرے اندر کیکاروباری منتظم کو انہوں نے بھانپ لیا تھا اور میرے ساتھ تعلق کو انہوں نے ایک جدت میں تبدیل کر دیا۔ یہ جدت آج NetSol Financial Suite کے طور پر دنیا بھر میں اپنی ساکھ کا سکہ جمائے ہوئے ہے۔ مجھے تسلیم کرنے میں عار نہیں کہ یوجین سے تعلقات بننے میں بہت وقت لگایا۔ چونکہ یہ معاملہ یک طرفہ نہیں تھا، خود یوجین کی بھی مجھ میں دلچسپی اتنی ہی تھی جتنی میری ان میں۔ خدا معلوم یوجین طاقت تھی جو ہم دونوں کو ایک دوسرے کے قریب لائی تھی اور اب ہمارے تعلق کو کندن بنانے میں لگی ہوئی تھی۔ میں اور یوجین تقریباً ہر موضوع پر گفتگو کرتے تھے، ہم سیاست سے

لے کر عام زندگی کے موضوعات پر باتیں کرتے، یوجین جانتے تھے کہ میں بنکاک کیوں آتا ہوں۔ 24 مئی 1996ء کے بعد اگلے پانچ چھ ماہ تک میری یہی روٹین رہی کہ میں بنکاک پہنچتا، کسی ہوٹل میں بکنگ کے بجائے سیدھا یوجین کے پاس جاتا، ان سے ملتا اور رات کی فلائیٹ سے واپس آجاتا تھا۔ انہی ملاقاتوں کے دوران ایک مرتبہ میں نے ان سے کہا کہ میں Software Development کا کام بھی کرنا چاہتا ہوں کیوں کہ میرا اصل کام تو یہی ہے۔ بات کچھ زیادہ آگے نہ بڑھی اور گفتگو کا رخ کسی اور طرف مڑ گیا۔ اس سے اگلی ملاقات میں یوجین نے کہا کہ انہیں اپنے ذاتی استعمال کے لیے ایک الیکٹرانک ڈائری چاہیے۔ میں اس سلسلے میں ان کی کیا مدد کر سکتا ہوں؟ میں نے کچھ وقت مانگا اور واپس لاہور آکر ایک ڈویلپر پکڑا اور ڈائری بنوائی۔ پاکستان میں اس وقت کچھ کمپنیاں عالمی سطح پر کام کر رہی تھیں جن میں سے ایک Systems International تھی۔ یہ کمپنی اب بھی کام کر رہی ہے۔ اسی طرح Techlogics سمیت دیگر چار پانچ کمپنیاں بھی اچھا کام کر رہی تھی، چنانچہ اس وقت پاکستان میں اچھے خاصے IT Developers کی کھیپ موجود تھی۔ جب الیکٹرانک ڈائری تیار ہو گئی تو میں نے یوجین کو ٹیلی فون کیا اور کہا کہ ڈائری تیار ہے اور میں خود آپ کے پاس لے کر آرہا ہوں۔ کہنے لگے کہ مجھے کوریئر کر دیجئے اور خود آنے کی زحمت نہ کیجئے۔ مگر میں بضد رہا اور بالآخر وہ راضی ہو گئے۔ میں نے ڈائری کے ساتھ ایک Booklet بنایا جسے آج کل کی زبان میں User's Guide کہا جاتا ہے۔ اس Booklet کو خوبصورت انداز میں پرنٹ کروایا اور یوجین کے پاس پہنچ گیا۔ ان دنوں یوجین، سنگاپور میں تھے۔ ڈائری دیکھی تو بہت خوش ہوئے اور مجھ سے اس کی قیمت پوچھی۔ میرا جواب تھا کہ میں نے یہ ڈائری اس لیے بنائی ہے کہ آپ کو بتا سکوں کہ ہم سافٹ ویئر ڈویلپ کر سکتے ہیں۔ وہ کہنے لگے ہم جرمن ہیں اور ہم کوئی کام بغیر پیسے کے نہیں کرواتے۔ میں نے ترکی بہ ترکی جواب دیا کہ ہم پاکستانی بھی اپنے دوستوں سے پیسے نہیں لیتے۔ چنانچہ میں نے کوئی معاوضہ نہ لیا۔ یوجین بعد میں میرے بھائی نعیم کو بھی کال کی اور کہا کہ تمھارا بھائی سلیم تو بہت عجیب و غریب انسان ہے، میرا کام بھی کر دیا اور مجھ سے پیسے بھی نہیں لے رہا، نعیم نے کہا کہ وہ ایسا ہی ہے!

میرا یقین ہے کہ ایک کامیاب بزنس مین کو زندگی میں پیسے کا پیچھا نہیں کرنا چاہیے بلکہ لوگوں سے تعلقات بنانے چاہیے اور بہترین پرفارمنس دینے کی کوشش کرنی چاہیے۔ میں آج اپنے

لیکچرز میں بھی سٹوڈنٹس کو یہی کہتا ہوں کہ پیسے کا پیچھا کرنا چھوڑ کر لوگوں کا پیچھا کریں۔ ان کے دل جیتنے کی کوشش کریں، تبھی کامیابی ہوگی۔ میں ہر ماہ بتائے بغیر یوجین سے ملنے سنگاپور پہنچ جاتا تھا۔ اس وقت سنگاپور کے لیے پاکستان سے کوئی فلائٹ نہیں جاتی تھی اور مجھے بنکاک جانا پڑتا تھا، وہاں سے فلائیٹ لے کر سنگاپور جاتا تھا۔ میں ائیرپورٹ سے ہی تیار ہو کر یوجین کے آفس کے باہر پہنچ جاتا اور لنچ کے وقفہ کا انتظار کرتا رہتا تھا۔ کبھی اس کے آفس کے دروازے پر دستک نہیں دی تھی۔ لنچ کا وقفہ ہوتا، یوجین آفس سے باہر نکلتا اور سامنے مجھے پاتا تو حیران ہو کر کہتا کہ سلیم تم پھر آگئے؟.... اب کس لیے آئے ہو؟..... میں فوراً جواب دیتا کہ لنچ کرنے آیا ہوں۔ ہم دونوں کسی ہوٹل میں جاتے، لنچ کرتے اور زمانے بھی رکی گپیں لگاتے مگر مجال ہے جو میں نے کبھی کام کے حوالے سے کوئی بات کی ہو۔ لنچ ختم ہوتا تو میں اس سے اجازت لیتا اور لاہور واپسی کی فلائیٹ پکڑ لیتا۔

آپ حیران ہوں گے کہ میرے بزنس کا آغاز کیسے ہو رہا تھا اور میں مارکیٹنگ کے بجائے صرف ایک شخص پر توجہ مرکوز کیے ہوئے تھا۔ تو اس کا جواب یہ ہے کہ مواقع صرف انہی کو ملتے ہیں جو گھر سے نکلتے ہیں۔ جب میں نے یہ بات اپنی فیس بک پر لکھی تو کسی نے اس پر تبصرہ کیا کہ یہ سب قسمت کی بات ہوتی ہے، بندہ کچھ نہیں کر سکتا۔ میں مانتا ہوں مگر قسمت کے لیے بھی آپ کو کو پہلا قدم ہمیشہ خود اٹھانا پڑتا ہے۔ میں نے کہیں پڑھ رکھا ہے کہ ایک یہودی عورت اللہ کی بہت عبادت کرتی تھی۔ ایک دن اس نے دعا کی کہ اے اللہ میں نے کبھی کوئی برائی نہیں کی، ہمیشہ نیک کام کرتی ہوں، آج میں ایک چیز مانگتی ہوں کہ اس دفعہ میری لاٹری کی ٹکٹ نکل آئے۔ جب لاٹری نہ نکلی تو اسے بہت غصہ آیا اور خدا سے گلہ کرنے لگی کہ تو زیادتی ہے ان کی لاٹری نکل رہی ہے جنہوں نے کبھی عبادت نہیں کی اور نہ ہی کوئی نیک عمل کیا، جبکہ میں کوئی گناہ نہیں کرتی پھر بھی میری لاٹری نہیں نکلی۔ اس نے پھر اللہ سے دعا کی کہ اس دفعہ لازمی لاٹری نکال دینا، مگر پھر لاٹری نہ نکلی۔ وہ عورت بہت غصے میں اللہ مخاطب ہوئی کہ میرے ساتھ کیوں زیادتی ہو رہی ہے، میں ہر وقت تیری یاد میں مشغول رہتی ہوں، نیک عمل کرتی ہوں، گناہ کے پاس نہیں جاتی اور تیری عبادت بھی کرتی ہوں پھر بھی میری لاٹری نہیں نکل رہی۔ اس پر غیب سے آواز آئی کہ پہلے لاٹری کا ٹکٹ تو خرید لو!..... پس ثابت ہوا کہ کامیابی کے لیے ہمیں بھی ٹکٹ خریدنا پڑتی ہے، گھر سے نکل کر اس کوشش کرنی پڑتی ہے۔

1997ء

1996ء کا پورا سال میں اسی طرح سے مرسیڈیز بینز کو سروس مہیا کرتا رہا۔ اس کے ساتھ ساتھ میرا ذہن منصوبہ بندی کر رہا تھا کہ کس طرح مرسیڈیز بینز سے مجھے کوئی سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کا کام مل سکتا ہے۔ 21 جنوری 1997ء کو وہ کال آ گئی جس کا مجھے انتظار تھا۔ یوجین کی جانب سے یہ کال اچانک آئی۔ میں یہی سمجھا کہ اس نے روٹین کی گپ شپ کے لیے کال کیا ہے لیکن اس نے حال چال پوچھنے کے بعد کہا کہ مرسڈیز تائیوان کو ایک سافٹ ویئر کی ضرورت ہے، کیا تم بنا سکتے ہو؟ میں نے فوراً کہا کہ ہاں میں بنا سکتا ہوں۔ اس نے پراجیکٹ کی تفصیلات بتائیں کہ سافٹ ویئر چینی زبان میں ہوگا اور اس کا مقصد لیزنگ فنانس کے سسٹم کو آرگنائز کرنا ہوگا۔ پھر اس نے یہ کہہ کر فون بند کر دیا کہ یہ ابتدائی معلومات ہیں جس کے لیے تمھاری رضامندی ضروری تھی۔۔ فون بند ہوا تو میں بڑی دیر بیٹھا سوچتا رہا اور پھر اپنی ڈائری میں لکھا کہ

Mercedez Benz is interested in pilot for point of sales system.

This could be the break NetSol was waiting for? Time will be the judge.

وہ ڈائری آج بھی میرے پاس محفوظ پڑی ہے اور میں اکثر اسے نکال کر ان سنہری الفاظ کو پڑھتا ہوں۔ وہ واقعی ایک فیصلہ کن لمحہ تھا۔ میری کوششیں رنگ لا رہی تھیں۔ مجھے اس وقت نہیں معلوم تھا کہ میں نے جو الفاظ لکھے ہیں وہ کس طرح شرمندۂ تعبیر ہوں گے لیکن جب ہوئے تو میری کیا کئی پاکستانیوں کی زندگیاں بدل گئیں۔ آج پیچھے مڑ کر دیکھتا ہوں تو سمجھ آتی ہے کہ ہماری زندگی میں یقین کی بڑی اہمیت ہوتی ہے۔ کبھی کبھی ہم خود سے ایسی بات کر جاتے ہیں جو ہمارا پیچھا کرتی ہے اور ہدف کے حصول پر ہمارے سامنے کھڑی مسکرا رہی ہوتی ہے۔ مجھے دسمبر 1995ء سے اس کال کا انتظار تھا۔ یہ میری زندگی کی دوسری اہم کال تھی۔

مجھے یقین نہیں آ رہا تھا کہ کیا واقعی وہ دن آ گیا ہے جس کے لیے میں پاکستان واپس آیا تھا۔ اگلے ہی لمحے میں نے جوشیلے انداز میں نسرین کو کال کی اور بتایا کہ وہ کال آ گئی ہے جس کا انتظار تھا۔ پھر شہاب بھائی کو فون کیا اور پراجیکٹ کے بارے میں بتایا۔ وہ بہت خوش ہوئے اور انہوں نے مجھے مبارکباد دی۔

کچھ دنوں بعد یوجین کی طرف سے ای میل آئی جس میں پراجیکٹ کی کچھ مزید تفصیلات درج تھیں۔ میں نے اس کے مطابق پراجیکٹ کے لیے ٹیم کی خدمات حاصل کرنا شروع کر دیا۔ ہارڈویئر کے انتظام کے علاوہ بہت سی ایسی باتیں سوچیں جو ایک بزنس کو باقاعدہ طور پر چلانے کے لیے درکار ہوتی ہیں۔ اس سلسلے میں سب سے اہم بات یہ تھی کہ پراجیکٹ کو شروع کرنے کے لیے سرمائے ضرورت تھی۔ میرا ذہن سوالوں سے بھرا ہوا تھا کہ اس رقم کا بندوبست کہاں سے ہوگا۔ البتہ میں مطمئن تھا کہ ہماری کمپنی کے پاس کام آیا ہے۔ یوں بھی مرسیڈیز بینز کے لیے ریسورسز اکٹھے کرنے کا کام پہلے سے چل رہا تھا جس سے مناسب پیسے آ رہے تھے۔ اس وقت تک میں نے ساری توجہ مرسیڈیز بینز پر مرکوز کر رکھی تھی اور پاکستانی مارکیٹ پر کام کرنا چھوڑ دیا تھا۔ شروع سے میری عادت ہے کہ میں کام کو جنونیوں کی طرح کرتا ہوں۔ ہمیشہ میں اپنے کام میں مصروف رہتا ہوں۔ یہی وجہ ہے کہ ان دنوں بھی میری کوئی خاص سوشل لائف نہ تھی۔ جیسے اس وقت نہ تھی جب میں نے سعودی عرب میں کام شروع کیا اور تب بھی نہ تھی جب آسٹریلیا میں قدم جمانے کی کوشش کر رہا تھا۔ سعودی عرب اور آسٹریلیا میں قدم جمانے کے بعد میں سوشل ایکٹویٹیز میں حصہ لینا شروع کر دیا تھا اور آسٹریلیا میں خوب جم کر ایکسرسائز بھی کرتا تھا، البتہ پاکستان آ کر کام شروع کیا تو ایک مرتبہ پھر میری زندگی زیرو سے شروع ہو گئی تھی اور میں اسی طرح کام میں لگ گیا جس طرح کبھی سعودی عرب اور آسٹریلیا میں کیا تھا۔ میرا زندگی کرنے کا یہی وطیرہ رہا ہے، میں نے کبھی کام کو اپنے پر سوار کر کے پریشان ہونے کی کوشش نہیں کی، اس کے برعکس میں کام پر سوار ہو جاتا ہوں اور اس قدر جم کر سواری کرتا ہوں کہ بالآخر وہ سدھائے ہوئے گھوڑے کی طرح میرے قابو میں آ جاتا ہے۔ میری زندگی کی کامیابیوں میں اس عادت کا بہت عمل دخل ہے۔ میں نے کبھی کوئی کام مایوسی اور بے دلی کے ساتھ نہیں کیا، جس کام کو بھی پکڑا اس طرح سے اس کے پیچھے پڑا ہوں جس طرح کسی بچے کو نیا کھلونا ملتا ہے تو وہ اس کی اپنی بچی تک پہنچنے کی کوشش کرتا ہے۔

1996ء کے آخر میں جب میں مرسیڈیز بینز کو سافٹ ویئر کے لیے کہنا شروع کیا تو اسی زمانے میں میں شدت سے محسوس کرنا شروع کیا کہ مجھے کمپنی کے نام کو مختصر کر لینا چاہیے، Network Solutions نیٹ ورکنگ تک محدود تھا، میں چاہتا تھا کہ کمپنی کا نام دو کی بجائے ایک لفظ میں سمو جائے

میرا ذہن تسلسل سے اس پر کام کر رہا تھا۔ اس حوالے سے اپنا مشیر بھی میں خود ہی تھا۔ زیادہ سے زیادہ اپنی بیگم نسرین سے گپ شپ میں اس حوالے سے کچھ تبادلہ خیال ہو جاتا تھا لیکن حقیقت یہ ہے کہ اس حوالے سے ساری سوچ بچار میں نے ہی کی۔ اس عمل کے دوران بہت سے نام زیرِ غور رہے لیکن کسی پر بھی دل نہیں جمتا تھا۔ بالآخر میرے دل میں سمائی کہ Network میں سے Net اور Solution میں سے Sol لے لیا جائے اور یوں NetSol بن گیا۔

اس نام نے ایک دم میرے ذہن کو ہٹ کیا اور ادائیگی میں بہت اچھا لگا۔ میں نے فوری طور پر نسرین اور شہاب بھائی سے شیئر کیا۔ ان کا ردِعمل پازیٹو تھا۔ چنانچہ کمپنی کی سٹیشنری اور لیٹر پیڈ وغیرہ سب پر نام کے حوالے سے تبدیلیاں کی گئیں، شروع شروع میں اصل نام Network Solutions ہی رہنے دیا گیا اور NetSol کو بک نیم کے طور پر ساتھ لگا لیا۔ 1997ء میں اس نام سے باقاعدہ کمپنی رجسٹر کروائی اور پھر کبھی مڑ کر نہیں دیکھا۔ اس وقت تک کمپنی میں سٹاف بھی کچھ زیادہ نہ تھا، میرے ساتھ بس دو چار لوگ ہی کام کر رہے تھے۔ وہ بلاشبہ ایک بہت چھوٹی ٹیم تھی اور ہم پانچ لوگ خود سے کمپنی کی ہر شے کا انتظام کرتے تھے۔

یوجین کی کال کے بعد مجھے سنیئر منیجر کی ضرورت پڑی جو اس طرح کی ڈویلپمنٹ کا ماسٹر ہو۔ میرے سامنے شاہد کمال آ گئے۔ ان سے ملاقات ہوئی، میں نے جاب آفر کی اور انہوں نے جوائن کر لیا۔ کام میں اضافے کی امید پیدا ہوئی تو میں نے ٹیم کو بڑھانے کا فیصلہ کر لیا۔ یہ قطعی طور پر ایک کاروباری فیصلہ تھا جس کا بروقت ہونا ضروری تھا۔ ہر نئے بزنس کرنے والے کو یہ نقطہ اچھی طرح سمجھ لینا چاہیے کہ اسے صحیح وقت پر فیصلے کرنے ہیں۔ میں ہمیشہ سے سمجھتا ہوں کہ کامیابی میرے لوگوں کی ہے اور ہر کام میں ذمہ دار ہوں۔

کچھ ہی دنوں بعد یوجین نے فون کیا اور بتایا کہ وہ لاہور میں میٹنگ کرنے آ رہے ہیں۔ میں تھوڑا پریشان ہو گیا کیوں کہ اس وقت سب سے بڑا مسئلہ آفس کی درستگی اور آرائش کا تھا۔ میں نے پیسے لگایا اور آفس کو درست کر لیا۔ دوسرا مسئلہ بجلی کی لوڈ شیڈنگ کا تھا، اس وقت کچھ پتا نہیں ہوتا تھا کہ بجلی کب جائے گی اور کب آئے گی۔ میں سوچ رہا تھا کہ یوجین پر کیا اثر پڑے گا کہ پاکستان میں بجلی ہی نہیں ہے۔ میں نے بے حد سوچ بچار کی اور بالآخر میں نے دس ہزار یومیہ پر جنریٹر کرائے پر

منگوا لیے۔ شاہد سے کہا کہ کچھ ایسا کرو کہ آفس کی تمام لائٹس وغیرہ یو پی ایس پر ہو جائیں۔ اب مسئلہ ایئر کنڈیشنر کو بار بار آن کرنے کا تھا۔ یہ اچھا نہیں لگتا تھا کہ بار بار مہمانوں کے سامنے ریموٹ کنٹرول سے اس کو آن کیا جائے۔ جبکہ مجھے یوجین کو ثابت کرنا تھا کہ پاکستان میں سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کا کام ہو سکتا ہے اور یہاں بجلی کا نظام قابل بھروسا ہے۔ چنانچہ فیصلہ ہوا کہ میں ایئر کنڈیشنر کا ریموٹ اپنے ہاتھ میں رکھوں گا اور جونہی بجلی جائے گی اور جنریٹر آن ہو گا، میں چپکے سے ایئر کنڈیشنر آن کر دوں گا۔ جب یہ طے ہو گیا تو آفس میں سٹاف دکھانے کا معاملہ سامنے آ گیا۔ اس کا حل میں نے یہ نکالا کہ اپنے بھتیجوں اور ان کے دوستوں سے کہا کہ وہ ایک دن کے لیے اپنے کمپیوٹروں سمیت میرے آفس میں آ بیٹھیں۔

دوسری جانب میں نے آفس میں مجھے موجود اپنی مختصر سی ٹیم کو اکٹھا کیا اور یوجین سے میٹنگ کی تیاری شروع کر دی۔ تب تک ہمیں پراجیکٹ کے حوالے سے تفصیلات بھی مل چکی تھیں۔ ہم نے ایک بھرپور Presentation تیار کی جس کے ذریعے ہم نے آنے والی ٹیم کو بتانا تھا کہ پراجیکٹ کے حوالے سے ہم کیا کریں گے۔ ہم ہر اعتبار سے پروفیشنلز کے طور پر برتاؤ کرنا چاہتے تھے۔ میں جانتا تھا کہ ہماری کمپنی اتنی بڑی نہ تھی کہ ایک جرمن کمپنی کو متاثر کر سکے اور ہمیں یہ کام مل سکے لیکن میں نے ہمت نہ ہاری اور اپنی ٹیم کے ساتھ مل کر کام شروع کر دیا اور ہر کام کو ایک پیشہ ورانہ تاثر دینے کی کوشش کی۔ میرا ماننا ہے کہ عام طور پر تیاری کرتے ہوئے ہم چھوٹی چھوٹی چیزوں کو نظر انداز کرتے رہتے ہیں اور آخر میں گلہ کرتے ہیں کہ کام نہیں ہو سکا۔ میں اس کے برعکس کام کے دوران چھوٹی چھوٹی چیزوں کو بھی نظر انداز نہیں کرتا ہوں۔ جیسے یہ دکھانے کے لیے کہ میرے آفس میں بہت زیادہ بزنس ایکٹویٹی ہو رہی ہے میں نے اپنے بھانجے بھتیجوں سے اور ان کے دوستوں سے کچھ کمپیوٹر ادھار لے کر ٹیبلوں پر لگا دیئے اور جس دن وہ ٹیم آنی تھی میں نے ان لڑکوں سے کہا کہ دو دن کے لیے میرے آفس میں آ کر بیٹھ جائیں اور اپنا اپنا کام کریں، یہ وعدہ بھی کیا کہ ان کو مزیدار پیزا بھی کھلاؤں گا!

میں نے شاہد کمال سے کہا کہ وہ اچھی سی Presentation تیار کریں۔ انہوں نے کمال محنت سے Presentation تیار کی۔ مہمانوں کو یہ Presentation دینی بھی اسی نے تھی لیکن جس دن

یوجین اور ان کی ٹیم لاہور پہنچی اور میں انہیں ایئرپورٹ پر ریسیو کیا تو مجھے شاہد کمال کی کال آئی ۔انہوں نے بتایا کہ ان کی بہن کے خاوند ایک حادثہ میں جاں بحق ہو گئے ہیں اور وہ جنازے میں جا رہے ہیں ۔اس وقت رات کے گیارہ بجے ہوں گے ۔اگلی صبح Presentation دی جانا تھی ۔میں نے یوجین اور اس کی ٹیم کو ہوٹل میں ٹھہرا دیا تھا ۔شاہد کمال کی کال مجھ پر بجلی بن کر گری، میری پریشانی دیدنی تھی لیکن مجھ سے زیادہ شاہد کمال پریشان تھے کیوں کہ وہ جانتے تھے کہ ان کے علاوہ کسی اور نے Presentation کی تیاری نہیں کی ہوئی ۔خیر میں نے ان سے کہا کہ وہ فکر نہ کریں، میں کچھ نہ کچھ کرنے کی کوشش کرتا ہوں ۔فون بند ہوا تو میں لیپ ٹاپ پر وہ Presentation کھول کر بیٹھ گیا اور اسے پڑھنا شروع کر دیا، سوچا کہ صبح خود ہی کچھ کروں گا ۔ایک دم سے ایمرجنسی کی صورت حال پیدا ہونے سے پورے پلان میں تبدیلی آ گئی تھی ۔اس سوچ کے ساتھ صبح دفتر پہنچا تو تو دیکھا کہ شاہد کمال مجھ سے پہلے آفس پہنچے ہوئے تھے ۔میں نے ان سے کہا کہ انہیں آفس نہیں آنا چاہیے تھا مگر وہ کہنے لگے کہ وہ میٹنگ کے بعد چلے جائیں گے ۔آج سوچتا ہوں تو اللہ کا شکر ادا کرتا ہوں کہ میرے ارد گرد کام کرنے والوں نے انتہائی خلوص سے میرے ساتھ کام کیا ہے ۔یہی وجہ ہے کہ NetSol آج جہاں ہے، وہاں ہے ۔کتنے لوگ ایسے ہوں گے جو اتنی بڑی ٹریجڈی کے باوجود اپنے فرض کی ادائیگی کو مقدم جانیں ۔بلاشبہ یہ NetSol کی کامیابی کی دلیل ہے کہ اس میں کام کرنے والے اسے شروع دن سے اپنی کمپنی سمجھ کر کام کرتے ہیں ۔

کُل ملا کر یوجین کی ٹیم میں تین لوگ تھے، ایک وہ خود اور دو تائیوانی تھے ۔میں بالائی منزل سے آفس کی کھڑکی میں کھڑا ان کو دیکھ رہا تھا ۔گاڑی سے اتر کر وہ دفتر کے پاس پہنچے تو اچانک ایک گدھا گاڑی دفتر کے سامنے سے گزری ۔میں ان کے سامنے نہ ہونے کے باوجود ڈس ہو گیا کہ ان کے ذہن میں پاکستان کے بارے میں کیا امیج پیدا ہوگا جہاں گدھے مٹر گشت کرتے پھر رہے ہیں ۔میں آفس کی کھڑکی سے ان پر نظریں گاڑے ان کے تاثرات پڑھنے کی کوشش کر رہا تھا ۔لیکن بجائے اس کے کہ ان کے چہرے پر ناگواری کا تاثر ابھرتا انہوں جھٹ سے کیمرے نکالے اور گدھا گاڑی کی تصاویر بنانا شروع کر دیں ۔مجھے اس گدھے پر رشک آنے لگا کہ جس نے انہیں فوری طور پر متاثر کر لیا تھا ۔یوجین اور ان کی ٹیم آفس میں پہنچی تو میں نے بھرپور طریقے سے ان کا استقبال کیا

اور فوری طور پر انہیں کانفرنس روم میں لے گیا ۔ابھی ٹھیک سے وہ کرسیوں پر بیٹھے بھی نہ تھے کہ بجلی چلی گئی اور اے سی بند ہو گیا ۔طے شدہ منصوبے کے مطابق سٹاف نے فوری طور پر جنریٹر آن کر دیا، اس دوران چونکہ UPS بھی چل رہا تھا اس لیے لائٹس اور کمپیوٹر بند نہیں ہوئے ۔البتہ جیسے ہی جنریٹر چلا میں نے چپکے سے ریموٹ کا رخ ٹیبل کے نیچے سے اے سی کی طرف کیا اور اسے آن کر دیا ۔اس کے بعد سارا دن یہی آنکھ مچولی چلتی رہی، ادھر بجلی جاتی ادھر میں اور میرا سٹاف ایکٹو ہو جاتا ۔شاہد کمال نے بہت بھرپور Presentation دی ۔یوں سارا دن گزر گیا، شام کو میں نے مہمانوں کو ہوٹل پہنچانے کے لیے گاڑی میں سوار کیا تو میری نظریں اس گدھے کو تلاش کر رہی تھیں جس نے صبح میرے پہلے بین الاقوامی کلائنٹس کا سواگت کیا تھا ۔شکر ہے اس کی واپسی کا وقت نہیں ہوا تھا ۔دوسرے دن دوبارہ میٹنگ شروع ہو گئی اور شام تک جاری رہی ۔یوجین نے سافٹ ویئر کے حوالے سے میری اور میری ٹیم کی Capacity Building کی، میٹنگ ختم ہوئی تو وہ حیرت سے کہنے لگا کہ لاہور میں تو بجلی کا نظام بہت اعلیٰ اور قابل بھروسا ہے، کیا یہاں لوڈشیڈنگ نہیں ہوتی ۔میں نے جواب مسکراہٹ سے دیا ۔آج پیچھے مڑ کر دیکھتا ہوں تو ایک ہی بات سمجھ آتی ہے کہ لوگوں کو اپنی کمزوریوں پر گھبرانے کی بجائے ان پر کام کرنا چاہیے اور ایسے راستے دیکھنے چاہیے جن سے کام چل جائے، ماحول بنانے کے لیے پیسے نہیں ذہن کا استعمال کرنا چاہیے، ماحول کو حالات پر نہیں چھوڑنا چاہیے بلکہ ذہن استعمال کر کے اپنے مرضی کے حالات بنانے چاہیے!

میں نے یوجین سے کہا کہ سافٹ ویئر کی تیاری پر تقریباً دو لاکھ ڈالرز لگیں گے ۔میں نے دل ہی دل میں کہا کہ اس میں اس گدھے کی تصویر کے پیسے نہیں ڈالے تھے جو انہوں نے پاکستانیوں کی اجازت کے بغیر لی ہے ۔مگر میری ڈیمانڈ کے مقابلے میں انہوں نے مجھے نوے ہزار ڈالر آفر کیے، کہنے لگے کہ کمپنی نے اس سافٹ ویئر کے ان کو بجٹ ہی اتنا دیا تھا ۔دوسری جانب میں ایسے ظاہر کر رہا تھا جیسے باقی کے ایک لاکھ دس ہزار ڈالر مجھے اپنی جیب سے ڈالنے پڑیں گے ۔مجھے معلوم تھا کہ وہ دو لاکھ ڈالر مجھے نہیں دیں گے، اگرچہ انٹرنیشنل مارکیٹ میں اس سافٹ ویئر کی یہی ویلیو تھی ۔چنانچہ میں نے ان سے کہا کہ سافٹ ویئر کے رائٹس مجھے دے دیئے جائیں تاکہ بعد میں کسی اور کو فروخت کر کے میں اس پر آنے والی لاگت پوری کر سکوں ۔ہم اپنے لیے مواقع خود بناتے ہیں، اسی لیے میں

ان سے یہ بات منوائی کہ سافٹ ویئر کے رائٹس ہم اپنے پاس رکھیں گے۔ یوجین نے یہ سوچ کر کہ یہ سافٹ ویئر کسی اور کے کیا کام آئے گا مجھ سے اتفاق کرلیا۔ یہ الگ بات کہ اس فیصلے نے NetSol کو دنیا کی ایک نمایاں آئی ٹی کمپنی بنا دیا۔

کنٹریکٹ سائن کرتے ہی میں نے ایک ٹیم کو باقاعدہ ہائیر کرلیا اور سافٹ ویئر پر کام شروع کردی۔ چینی زبان میں ہونے کی وجہ سے سافٹ ویئر کی تیاری میں کافی مشکل پیش آئی لیکن میں نے قسم کھائی ہوئی تھی کہ کسی بھی کمپنی کے سافٹ ویئر کو کاپی نہیں کروں گا۔ سارا زور اس بات پر تھا کہ کسٹمر کی ضرورت کیا ہے اور اسی کو مدنظر رکھ کر میں نے وہ سافٹ ویئر تیار کرنے کی ٹھانی ہوئی تھی۔ ہم نے اس سافٹ ویئر کو Lotus Note میں اس کو تیار کرنا شروع کردیا اور تقریباً پانچ ماہ میں مکمل کرلیا۔

میٹنگ کے آخر میں یوجین مجھے کانفرنس روم کے ایک کونے میں لے گیا اور چھ سو ڈالر کے کڑکتے ہوئے نوٹ میرے ہاتھ میں تھماتے ہوئے کہنے لگا کہ باربی کیو مشین کی ادائیگی کے بغیر میں باربی کیو انجوائے نہیں کرسکتا۔ ہوا کچھ یوں تھا کہ پاکستان آنے سے چھ ماہ پہلے یوجین نے مجھ سے ایک مرتبہ فون پر کہا تھا سلیم تمھارا بھائی امریکہ میں ہوتا ہے، اس سے مجھے باربی کیو مشین منگوا کر دو۔ میں نے نجیب سے بات کی، اس باربی کیو مشین کی چند تصویریں بھیجیں، اس نے ان میں سے ایک باربی کیو مشین پسند کی اور نجیب نے مشین خرید کر ہائی ایئر اس کو بھیج دی۔ اس بات کو چھ ماہ گزر گئے۔ جب یوجین، لاہور آیا تو مجھے چھ سو ڈالر تھمانے پر مصر تھا، کیوں کہ مشین کی قیمت تین سو ڈالر تھی اور بقایا تین سو ڈالر سفری اخراجات کے تھے۔ میں نے بہت انکار کیا لیکن وہ نہ مانے اور کہنے لگے کہ قیمت ادا کیے بغیر انہیں باربی کیو کا مزا نہیں آرہا ہے۔ میرے لیے یہ بہت بڑا سبق تھا۔ میرے دل میں جرمنوں کی عزت بہت بڑھ گئی اور مجھے یقین ہوگیا کہ مجھے ایک زبردست انسان مل گیا ہے۔

مرسیڈیز تائیوان کے لیے سافٹ ویئر مکمل ہوا تو ہماری خوشی کی انتہا نہ تھی۔ میرا دل چاہتا تھا کہ دنیا کو چیخ چیخ کر بتاؤں کہ میں نے مرسیڈیز بینز جیسی کمپنی کے لیے سافٹ ویئر تیار کیا ہے۔ بلاشبہ وہ دن پاکستان میں آئی ٹی انڈسٹری کی ترقی میں ایک سنہری باب کی مانند تھا کہ پاکستان کی کسی کمپنی نے مرسیڈیز بینز جیسی دیوہیکل کمپنی کو صرف سروسز دینے کے بجائے ایک عدد سافٹ ویئر تیار

کرکے دیا تھا۔ سافٹ ویئر کی بروقت ڈیلیوری نے NetSol کی ساکھ کو مستحکم کردیا اور مرسیڈیز بینز کے ساتھ ہمارے تعلقات مزید بہتر ہوگئے۔ کوئی بھی کاروباری تعلق دوستی پر آگے نہیں بڑھتا بلکہ بتانا پڑتا ہے کہ کاروباری تعلقات محض کوالٹی اور معیار پر ہیں۔ میرے یوجین سے تعلقات اسی بنیاد پر آگے بڑھ رہے تھے۔ میں پوری سچائی اور ایمانداری کے ساتھ وعدے پورے کرتا گیا اور بالآخر اسے میری شکل میں مرسیڈیز بینز کے لیے ایک اچھا بائع یا Vendor مل گیا تھا۔ کئی سالوں بعد جب ایک دفعہ میں نے ان سے پوچھا کہ انہوں نے مجھے کام کیوں دیا تو ان کا جواب تھا انہیں ایک قابل اعتماد بائع کی ضرورت تھی جس پر وہ رسک لے سکیں۔ تائیوان کا سافٹ ویئر میرے لیے زندگی موت کا معاملہ تھا۔ اگر میں ناکام ہوجاتا تو آج نیٹسول اس مقام پر نہ پہنچتا جہاں ہے۔ میں نے پہلی ڈیل میں اپنی زندگی کا نچوڑ ڈال دیا اور کوشش کی اسے ایک یادگار پراڈکٹ بنا دیا جائے اور مرسیڈیز بینز کا ہم پر اعتماد بن جائے۔

NetSol کو مرسیڈیز بینز سے سروس کا پراجیکٹ 1996ء میں ملا تھا، سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کا پراجیکٹ 1997ء میں ملا۔ یوجین نے رسک لیا اور میں ان کے اعتماد پر پورا اترا۔ میں سمجھتا ہوں کہ کوئی بھی کامیابی صرف سوچنے سے نہیں ملتی بلکہ ضروری ہوتا ہے کہ آپ اسے حاصل کرنے کے لیے کیا کچھ کرنے کو تیار ہیں۔ جب میں رومانیہ گیا تو وہ میری زندگی کا مشکل ترین مرحلہ تھا۔ وہاں انگریزی نہیں بولی جاتی لیکن میں نے ہمت نہ ہاری۔ اسی طرح تائیوان کا ویزہ بھی مشکل سے ملتا ہے۔ وہاں کا کھانا، پینا، اٹھنا بیٹھنا ہم سے علیحدہ تھا۔ شروع میں کئی دفعہ سفر کرنا پڑا۔ تائیوان چین کے لیے ایسے ہی ہے جیسے کشمیر پاکستان کے لیے ہے۔ میرے لیے تائیوان کا تجربہ ایک علیحدہ باب تھا۔ اس کے لیے بنکاک جانا پڑتا تھا، ایک ہی دن سفر کرکے واپس آتا تھا کیوں کہ ہوٹل مہنگے تھے، اس زمانے میں ایک ایک پائی میرے لیے اہم تھی، وہاں کے ہوٹل بہت مہنگے تھے، ٹرانسپورٹیشن مہنگی تھی، کھانا بھی میرے ٹیسٹ کا نہ تھا۔ اب سمجھ آچکی ہے کہ کس جگہ کون سی چیز کھائی جاسکتی ہے۔ ٹیکسی والا مجھے کہیں اور لے گیا، بھاری بل بنایا، راستہ پھر بھی نہ ملا، رات کو نکلا تو راستہ بھول گیا، تھائی لینڈ میں بھی انگلش نہیں بولی جاتی تھی، وہاں ٹیکسی والوں کو انگریزی بالکل نہیں آتی تھی۔ کئی کئی گھنٹے میں سڑکوں پر ان کے ساتھ خوار ہوتا رہتا۔ اس وقت تائیوان میں کوئی پاکستانی بھی نہیں تھا اور نہ ہی وہاں پاکستان کی ایمبیسی تھی۔ میں زیادہ

ترSea Food کھاتا تھا۔شروع کے دنوں میں سستا ترین ہوٹل ڈھونڈتا تھا۔اسی طرح سے اور بھی کئی قسم کے سمجھوتے میرا معمول تھے۔یہ قربانیاں میرے کام آئیں۔چونکہ مجھے کچھ بننا تھا اس لیے میں ہر قسم کے حالات کے تیار رہتا تھا۔یہ درست ہے کہ میں شروع سے صحت کے سلسلے میں محتاط ہوں لیکن میرے سامنے ایک بڑا مقصد تھا کہ مجھے ایک بہت بڑی کمپنی بنانی ہے۔یہ ایک بڑا چیلنج تھا جس کو حاصل کرنا تھا،اسی لیے میں نے ہر طرح کی قربانی دی۔اور ایک ایک کر کے ہر چیلنج پر قابو پاتا گیا۔لوگ مجھ سے پوچھتے ہیں کہ میں اتنا سفر کیوں کرتا ہوں تو میرا جواب یہی ہوتا ہے کہ میرے پاؤں کے نیچے تل ہے۔میں اسرائیل کے علاوہ پوری دنیا گھوما ہوں۔

سافٹ ویئر تیار ہوگیا تو میں اور میری ٹیم اسے انسٹال کرنے لیے تائیوان گئے۔میری ٹیم کو بھی وہاں بہت مشکلات کا سامنا کرنا پڑا لیکن ہم نے ہمت نہ ہاری اور کامیابی کے ساتھ پراجیکٹ مکمل کر کے پاکستان واپس آئے۔اس پہلی کامیابی نے ہمیں بے پناہ اعتماد دیا۔NetSol کے اندر سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کا یونٹ بن گیا۔ہمارخود پر اعتماد بڑھنے لگا۔میں نے یوجین سے سنگاپور ملنے کا سلسلہ جاری رکھا اور مزید کام کے لیے کہتا رہا۔

1997ء میں ہی ہمیں مرسیڈیز بینز تھائی لینڈ دوبارہ بلایا گیا کہا گیا کہ انہیں ایک اور سافٹ ویئر چاہیے۔وہ بھی بہت یادگار دن تھا۔ہم نے معاہدہ کیا تو ہمیں کام بھی مل گیا اور لیزنگ فنانس کی مالیت بڑھنے لگی۔دوسری طرف آہستہ آہستہ ہماری کمپنی کا سائز بڑھنے لگا۔

اسی دوران یوجین کی کال آئی،انہوں نے آسٹریلیا میں ایک اور پراجیکٹ کے بارے میں بتایا۔ہم نے سامان باندھا اور میلبورن پہنچ گئے۔یہاں ہر طرح کے لوگ آباد ہیں،اس کا ساحل بہت خوبصورت ہے،وہاں بارش اور ہوا بہت تیز چلتی ہے۔وہاں مرسیڈیز بینز آسٹریلیا کے لیے ایک سافٹ ویئر تیار کرنا تھا۔ہمیں سات ماہ کا وقت دیا گیا۔اس مرتبہ بھی ہم نے سافٹ ویئر کے رائٹس کا مطالبہ کیا جسے انہوں نے مان لیا کیوں کہ انہیں آدھی قیمت پر سافٹ ویئر مل رہا تھا۔یوجین بہت خوش تھے اور انہیں پورا اعتماد تھا کہ میں بروقت یہ سافٹ ویئر بھی ڈیلیور کردوں گا۔اس دوران یوجین مسلسل میرے ساتھ رابطے میں رہے اور جہاں کہیں دشواری آئی انہوں نے ایک مشفق ہمدرد کی طرح میری اور میری ٹیم کی رہنمائی کی۔جب سافٹ ویئر تیار ہوکر ان کے پاس پہنچا اور کامیابی کے ساتھ انسٹال

ہوگیا تو اسے بہت زیادہ خوشی ہوئی اور فون کر کے مجھے مبارکباد دی کہ میں اس کی توقعات پر پورا اترا ہوں اور اس کی مرسڈیز بینز کو اس سافٹ ویئر کے استعمال میں کوئی دشواری پیش نہیں آرہی ہے۔میرے لیے وہ لمحات انتہائی یادگار تھے،مجھے اپنا خواب سچ ہوتا دکھائی دینے لگا تھا،میں جو سوچ کر آسٹریلیا کی پرآسائش زندگی چھوڑ کر آیا تھا وہ سوچ ایک حقیقت بنتی نظر آرہی تھی،بلاشبہ اس میں یوجین کے اس اعتماد کا جو اس نے مجھ پر کیا تھا،بہت زیادہ ہاتھ تھا،ایک لمحے کو مجھے یوں لگا جیسے پاکستان کی آئی ٹی کی تاریخ میں سلیم غوری نیا باب رقم کرنے جا رہا ہے!

میں نے یوجین کو مزید کام کے لیے کہنا شروع کردیا جن کے ساتھ میرا تعلق اب مزید پختہ ہو چکا تھا۔وہ مجھے آسٹریلیا لے گئے اور ہم نے مرسیڈیز بینز آسٹریلیا کو بھی اس بات پر راضی کرلیا کہ میں جو سافٹ ویئر تیار کروں گا اس کے رائٹس میرے پاس ہوں گے۔یہاں بھی میری ڈیمانڈ بخوشی مان لی گئی۔سافٹ ویئر کے اس حصے کی تیاری کے بعد مجھے لیزنگ کے تحت قرضہ دینے کے پراسیس کی اچھی خاصی شدھ بدھ ہوگئی اور مرسیڈیز بینز کا NetSol Technolgies پر اعتماد بہت بڑھ گیا تھا۔

مجھے اچھی طرح اندازہ ہوگیا تھا کہ پروڈکٹ بنانے کے لیے چار چیزیں انتہایہ ضروری ہوتی ہیں۔ان میں سے سب سے پہلی بات یہ ہے کہ آپ کے پاس پراڈکٹ کے حوالے سے مہارت ہو،اس کا علم ہو۔دوسری یہ کہ آپ کے پاس سرمایہ ہو۔تیسری یہ کہ ٹیکنکل لوگ ہوں اور چوتھی یہ کہ کوئی آپ کی پراڈکٹ کو استعمال کرنے کا رسک لینے کے لیے تیار ہو۔پہلی دو باتوں کا عموماً کمپنیاں خود انتظام کرتی ہیں جبکہ بقیہ دو کسٹمر سے آتی ہیں۔NetSol خوش قسمت تھا کہ ہمارا کسٹمر ہمیں چاروں کی چاروں چیزیں دے رہا تھا۔یعنی کمپنی مجھے رقم بھی دیتی تھی اور پراڈکٹ کو پائلٹ پروجیکٹ کے طور پر ٹیسٹ بھی کرتی تھی۔نتیجہ یہ نکلا کہ ہمارے سافٹ ویئر کی خامیاں جلد ہی دور ہوگئیں اور آغاز میں ہی ہمیں مرسیڈیز بینز جیسا ایک مضبوط ریفرنس مل گیا تھا۔

1998ء

قسمت کے بڑے عجب کھیل ہوتے ہیں،میرے ایک بھائی نجیب غوری تین چار سال بعد امریکہ سے پاکستان آئے تھے۔پاکستان سے واپس جاتے ہوئے وہ بہت جذباتی نظر آرہے

تھے ۔ ان کا دل نہیں چاہ رہا تھا کہ وہ پاکستان چھوڑ کر جائیں، بعد میں انہوں نے بتایا کہ اس وقت ان کے دل سے دعا نکلی تھی کہ وہ کوئی ایسا کام کریں جس کے سبب وہ بار بار پاکستان آسکیں ۔ اللہ نے ان کی سن لی اور اور اس کے کرم سے 1998ء آ گیا اور ایک اہم پیش رفت ہوئی جس سے NetSol بطور کمپنی ایک International Outlook کے ساتھ عالمی نقشے پر ابھری ۔ ہم نے 1997ء میں امریکہ میں Parent کمپنی بنائی اور اس کے شیئر Float کیے ۔ اس وقت ہمیں بہت تھوڑا آئیڈیا تھا کہ NetSol USA کس طرح کام کرے گی اور اس کا مستقبل کیا ہوگا ۔ اصل واقعہ یہ ہے کہ نجیب نے شروع میں امریکہ کے اندر معراج ہولڈنگ کے نام سے ایک کمپنی بنائی تھی جس کا مقصد پاکستان سے ریڈی میڈ کپڑوں کی درآمد تھا ۔ کمپنی کی پراسپیکٹس میں ضمناً ذکر کیا گیا تھا کہ یہ کمپنی ٹیکنالوجی سروسز بھی مہیا کرے گی ۔ بنیادی طور پر ابتدا میں اس کا مقصد فیشن کی دنیا میں کام تھا ۔ ہمارا خیال تھا کہ کمپنی کو سٹاک مارکیٹ پر float کر کے Initial Public Offering کے ذریعے پبلک فنڈز پیدا کریں گے ۔ 1998ء میں معراج ہولڈنگ نے NetSol Pakistan کے ساتھ باقاعدہ ایگریمنٹ سائن کر کے اسے حاصل کر لیا اور پلان بنایا گیا کہ پاکستان میں سرمایہ کاری کی جائے اور آئی ٹی یونیورسٹیوں سے نکلنے والے نوجوانوں کے ذریعے آئی ٹی سروسز بہم پہنچائی جائیں ۔ نجیب کے اس آئیڈیا کا امریکہ میں شاندار ردعمل دیکھنے میں آیا ۔ نجیب نے ایم بی اے کیا ہوا تھا اور امریکہ میں کام کرتے تھے ۔ ان کے دل میں پاکستان کے لیے کچھ کرنے کی لگن تھی ۔ دوسری جانب امریکہ کی مارکیٹ ہمیشہ NetSol Pakistan کے لیے بہت fascinating رہی ہے اور معراج ہولڈنگ کے ذریعے یہ مواقع ہمارے ہاتھ آ رہی تھی ۔ آئی ٹی سے عدم واقفیت کے باوجود امریکہ میں اس آئیڈیا کی بھرپور مارکیٹنگ کی ۔ IPO کے بعد جب NASDAQ میں گئے تو نجیب کو واقعی دانتوں تلے پسینہ آ گیا تھا ۔ اس رجسٹریشن کے لیے اسے ایک لاکھ ڈالر کا ریونیو دکھانا تھا ۔ وہ ان دنوں ARCO OIL Company میں کام کرتے تھے اور پیچھے بندسوں میں تنخواہ لیتے تھے ۔ انہوں نے 1997 میں نوکری کو خیرباد کہہ کر NetSol کے لیے کام شروع کر دیا ۔ Over The Counter لسٹنگ کے لیے انہوں نے دو ملین ڈالرز کا فنڈ اکٹھا کیا اور معراج ہولڈنگ نے Network Solutions کو 100 فیصد حاصل کر لیا ۔ Acquisition کا عمل 1998ء میں مکمل ہوا اور سٹاک مارکیٹ میں اگلے لیول کی لسٹنگ کے لیے فنڈ اکٹھا کرنا شروع کر دیئے ۔ ان دنوں NASDAQ دنیا بھر کی آئی ٹی کمپنیوں کی سب سے بڑی سٹاک

مارکیٹ تھی ۔ اس زمانے میں اس پر 700 آئی ٹی کمپنیاں ٹریڈنگ کرتی تھیں ۔ ہم نے اس پر ایک پاکستانی آئی ٹی کی پروموشن کی ٹھانی ۔ نجیب نے انوسٹرز کو بتایا کہ ہندوستان کے بجائے وہ پاکستان پر اعتبار کر سکتے ہیں اور انہیں وجوہات بتاتے تھے وہ پاکستان میں موجود ایک آئی ٹی کمپنی میں سرمایہ کاری کر کے بھی کما سکتے ہیں ۔ فروری 1999ء میں ہم نے NASDAQ میں اپلائی کیا ۔ ہمیں اس کے لیے 8 ملین ڈالر مختلف مراحل میں جمع کرنے تھے ۔ نجیب اور ان کی بیگم عائشہ نے ایک لاکھ ڈالر اکٹھے کیے اور اپلائی کر دیا ۔ ایک اعتبار سے انہوں نے اپنی کل جمع پونجی اس کام میں لگا دی تھی ۔ کرسمس سے تین دن پہلے کال آئی اور بتایا گیا کہ ہماری کمپنی کی منظوری ہو گئی ہے اور ہم کرسمس سے ایک دن پہلے NASDAQ پر ٹریڈنگ شروع کریں گے ۔ وہ 24 دسمبر 1999ء کا یادگار دن تھا، NetSol کی NASDAQ پر منظوری کی دنیا بھر میں دھوم ہوئی، بہت چرچا ہوا، تب تک پاکستان بھی Grow کرنا شروع ہو گیا تھا، دنیا بھر میں Dot Com Boom کا چرچا تھا، ہر طرف Ecommerce کا شہرہ تھا، اس زمانے میں Yahoo, Intel, DEC, Cisco وغیرہ NASDAQ کی ڈارلنگ کمپنیاں تھیں، سرمایہ کار آئی ٹی سے متعلقہ ہر طرح کے Scrip میں سرمایہ کاری کر رہے تھے ۔ ایک نیا Scrip ہونے کے باوجود دیکھتے ہی دیکھتے ہمارا شیئر 5 ڈالر سے 80 ڈالر کا ہو گیا، Yahoo کا ایک ہزار ڈالر کا شیئر تھا، ہمیں NTWK کا ٹریڈنگ سمبل ملا تھا ۔ ہم نے جم کر NetSol کی مارکیٹنگ کی، بہت سارے Road Shows، ہماری سٹریٹیجی Two-Pronged تھی، ہم انوسٹرز کو بتاتے تھے کہ ہماری کمپنی لاہور based ہے اور ہم سافٹ ویئر کی Development Cost میں انڈیا سے بہتر ہیں، ہماری پراڈکٹ پر خرچ پاکستانی روپے میں آتا ہے اور ہم اسے امریکی ڈالر میں دس گنا بڑی قیمت پر فروخت کرتے ہیں، ایک کامیاب مارکیٹنگ سٹریٹیجی کے باعث Hedge Funds مینجرز نے بھی ہمارے Scrip میں دلچسپی لینا شروع کر دی ۔

1998 میں UK میں سنئیر کنسلٹنٹ کی ضرورت پڑی تو میں نے شاہد کمال کو بھیج دیا ۔ ان کے جانے سے اب کمپنی میں ایک سنئیر پوزیشن خالی ہو گئی تھی ۔ مجھے ایسے شخص کی تلاش تھی کہ جو میرے آئیڈیاز کو سمجھ کر کمپنی کو آگے بڑھا سکے ۔ اس لحاظ سے میں اپنے آپ کو خوش قسمت سمجھتا ہوں کہ مجھے ہمیشہ فرشتوں ایسے کمال کے لوگ ملے جنھوں نے مجھ سے بڑھ کر میرا ساتھ دیا ۔ ایسے باکمال اور فرشتہ صفت لوگوں میں یوجین اور شاہد کمال کے علاوہ سجاد کرمانی بھی تھے ۔ وہ ان دنوں کوکا کولا کے آئی

ٹی ڈیپارٹمنٹ میں کام کر رہے تھے اور اپنا کام شروع کرنا چاہتے تھے ۔ میں نے انہیں قائل کیا کہ وہ NetSol جوائن کر لیں اور اسے اپنی کمپنی کی طرح چلائیں ۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ میں سافٹ ویئر کی سیلز میں مصروف تھا۔ ابتدا میں مجھے ایسا لگا کہ سجاد میری بات سے قائل نہیں ہوں گے لیکن بعد میں اس وقت میری خوشی کی انتہا نہ رہ جب سجاد نے میری آفر کو قبول کر لیا۔ ان کے بارے میں شروع دن سے میرا پختہ احساس رہا ہے کہ وہ ایک اچھے انسان ہیں ۔ ان کے بارے میں میرا تاثر بعد میں حرف بحرف درست ثابت ہوا۔ سجاد کے آنے سے مجھے تو جیسے چھٹی مل گئی تھی ۔ میں سنجیدگی سے سمجھتا ہوں سجاد کرمانی کے بغیر NetSol اس جگہ نہ ہوتی جہاں آج ہے ۔ ان کی محنت اور دیانت پر کوئی سوال نہیں اٹھایا جا سکتا۔ مینجمنٹ ان کا کمال تھا۔

شروع کے سالوں میں سجاد کی وجہ سے NetSol اپنے کسٹمر کی سروس میں نمایاں مقام حاصل کر گیا تھا۔ وہ کوالٹی پر کبھی سمجھوتہ نہیں کرتے تھے ۔ ISO9001 کا سرٹیفکیٹ لینے کا آئیڈیا تو تھا مگر اس کے پیچھے ساری محنت ان کی تھی ۔ 1998ء ہمارے لیے ایک اچھا سال تھا ۔ برطانیہ اور ایشیا میں ہمارے کسٹمرز تھے ۔ ہر چیز اپنی جگہ تھی مگر میرے ذہن میں کوالٹی سٹینڈرڈز کو کمپنی کو متعارف کروانا اہم تھا۔ اس زمانے میں ISO9000 کا غلغلہ تھا۔ ہم نے فیصلہ کیا کہ اسے حاصل کریں گے ۔ ہم نے تیاری شروع کر دی۔ کمپنی میں سٹینڈرڈز کو متعارف کروایا اور دسمبر 98 میں آڈٹ کروایا اور پہلی پاکستانی کمپنی بنی جو ISO9000 Certified ہو گئی ۔ میری خوش قسمتی تھی کہ یہ سٹینڈرڈ مل گیا ۔ اس کے بعد کمپنی میں سٹرکچر نظر آنا شروع ہوا لیکن یہ سٹینڈرڈ سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کو پوری طرح احاطہ نہیں کرتا تھا۔ اس کے لیے میں CMMi کی طرف نظر دوڑائی ۔ سجاد کرمانی سے کہا کہ اس پر کام کریں، اس کے لیے اپنے لوگوں کی ٹریننگ ضروری تھی جو کہ پاکستان میں نہیں کروائی جا سکتی تھی ۔ اس کے بعد NetSol نے اسی زمانے میں Quality Assurance کے لیے ایک علیحدہ کمپنی بنائی ۔ ہم نے 2002 میں CMMI Level5 کے حصول کی ٹھانی اور میں نے دوبارہ سے سجاد کی ڈیوٹی لگائی کہ وہ اس ٹارگٹ کو حاصل کریں، ہم نے اس کے لیے کوششیں 2000ء میں شروع کیں ۔ اس وقت تک NetSol کا کام چل نکلا تھا اور کمپنی کے پاس پیسے کی فراوانی تھی لیکن 2001 میں اچانک بحران نے آ لیا، پھر بھی ہم نے کام نہ روکا اور کوالٹی

سٹینڈرڈ کے حصول کے لیے آنے والی لاگت پر کوئی کٹ نہ لگایا ۔ لوگ بہت حیران ہوئے کہ ہم کیا کر رہے ہیں ۔ دنیا بھر میں آئی ٹی کی کمپنیاں ڈوب رہی ہیں اور ہم کوالٹی سٹینڈرڈ کے حصول میں لگے ہوئے ہیں ۔ میری خوش قسمتی ہے کہ سجاد میرے ساتھ کھڑے رہے اور ہم ہر قسم کے اعتراض کو ہنس کر ٹال دیا ۔ اس کے باوجود کہ لوگ حوصلہ شکنی کر رہے تھے میرا یقین تھا کہ آج نہیں تو کل یہی کاوش ہمیں کام دلانے میں مدد دے گی کیوں کہ سافٹ ویئر کی سیل کے لیے میں جہاں بھی جاتا تھا میرے کسٹمر مجھ سے اس بارے میں سوال کرتے تھے ۔

میں سوچتا تھا کہ میری کمپنی کس طرح دوسروں سے مختلف ہو گی ۔ اس لیے پہلے دن سے ہی میرے ذہن میں یہ بات موجود تھی کہ مجھے کچھ بڑا کام کرنا ہے ۔ سرٹیفکیٹ ملا تو میں نے DAWN اخبار میں پورے صفحے کا اشتہار دیا کہ ہم پاکستان کی سب سے پہلی کمپنی ہیں جو ISO-9001 سے سرٹیفائیڈ ہے ۔ یہ میری پہلی کوشش تھی کہ میں نے NetSol کا نام پاکستان میں متعارف کروانا شروع کیا ۔ اس کے بعد میں نے میڈیا میں آنا شروع کر دیا، پاکستان کے ٹی وی چینلوں اور اخبارات میں میری بہت انٹرویوز شائع ہوئے ۔ میں سب کچھ میں ایک سوچے سمجھے منصوبے کے تحت کر رہا تھا ۔ کچھ لوگ سوچتے تھے کہ مجھے مشہور ہونے کا بہت شوق ہے لیکن میرا مقصد کمپنی کا نام زیادہ سے زیادہ لوگوں کو متعارف کروانا تھا ۔ ادھر ٹی وی کو کوئی بندہ چاہیے ہوتا ہے جو کسی موضوع پہ اچھا بول سکے اور میں اچھا بولتا تھا ۔ میرے پاس آئی ٹی کا علم تھا اور تجربہ بھی، اس کے ساتھ ساتھ کچھ تعلقات تھے جس کی بنا پر ٹی وی میں مجھے بلا لیا جاتا تھا ۔ میں پچھلے دس سالوں سے NetSol کی پروجیکشن پر کام کر رہا ہوں اور اس کے لیے میڈیا اور دیگر کئی ذرائع استعمال کرتا ہوں ۔ اس کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ لوگ NetSol میں جاب کو ترجیح دیتے ہیں، اس کا امیج اچھا ہوتا ہے ۔ اس میں برانڈنگ کا بہت ہاتھ ہے ۔ ہماری سیل پر یہ اثر پڑا کہ بہترین لوگ ہمارے پاس آ کر کام کرنا چاہتے تھے ۔ اچھے اور کوالٹی کے لوگ ہمارے پاس جاب کرنے کے لیے آتے ہیں ۔ ہماری سالگرہ پر سابق صدر پاکستان جنرل پرویز مشرف آئے تھے، یہ ہماری اسی کاوش کا نتیجہ تھا جو میں مختلف میڈیا چینل پر آ کر کر رہا تھا ۔ سابق وزیر اعظم پاکستان شوکت عزیز نے ہمارے موجودہ آفس کی بلڈنگ کا افتتاح کیا!

1999ء

1999ء میں ایک دن کوئی صاحب، سجاد کے پاس آئے اور کہنے لگے کہ ان کے پاس NetSol کا آفر لیٹر ہے جس کی رو سے انہیں NetSol میں جاب مل گئی ہے۔ سجاد بہت حیران ہوئے کہ ان کو کس نے جاب پر رکھ لیا ہے۔ پتا چلا کہ ہمارے آفس کے ایک جونیئر سٹاف نے اس سے دس ہزار روپے اینٹھ کر جاب لیٹر دے دیا تھا۔ سجاد میرے پاس آئے اور کہنے لگے کہ NetSol کو ایک باقاعدہ ہیومن ریسورس ڈیپارٹمنٹ کی ضرورت ہے۔ میرے ذہن میں طاہر ملک کا نام آیا جو آسٹریلیا میں ایچ آر کے گرو سمجھے جاتے تھے۔ میں بغیر بتائے آسٹریلیا پہنچ گیا۔ طاہر ملک اور ان کی بیوی سے کہا کہ میرے ساتھ لاہور چلیں۔ ان کی اہلیہ شاہین میری بہن بنی ہوئی ہیں۔ میں نے انہیں قائل کر لیا تو طاہر بھی ہو گئے اور سامان اٹھا کر لاہور آ گئے۔ اس دن مجھے اپنے سیلز مین ہونے پر بڑا فخر محسوس ہوا۔ میں بہت خوش ہوا کہ NetSol کی ایک اور کمی پوری ہو گئی۔ بلاشبہ کسی کے لیے بھی ہجرت کرنا آسان نہیں ہوتا لیکن طاہر ملک نے میری خاطر یہ فیصلہ کیا۔ اتفاق سے ان کو ہمارے گھر کے پاس گھر بھی مل گیا۔ انہوں نے سات سال تک NetSol کے ساتھ کام کیا۔ ان کے سات سال NetSol کی تاریخ میں سنہری حروف سے لکھے جانے کے لائق ہیں۔ طاہر ملک نے 2000ء میں NetSol کو جوائن کیا اور پھر اس نے دن رات لگا کر کمپنی کا HR ڈیپارٹمنٹ بنانا شروع کر دیا۔ وہ انتھک محنت کرنے والے انسان ہیں اور اپنے کام سے لگن رکھتے ہیں۔ میری خوش قسمتی تھی کہ وہ مجھے مل گئے۔ میں نے زندگی میں اتنا محنتی شخص نہیں دیکھا، انہوں نے صحت کی پرواہ نہیں کی اور دن رات NetSol کے لیے وقف کر دیئے۔ کمپنی میں میرے علاوہ اب سجاد اور طاہر سینئر تھے۔ میں 2001ء کے ڈاٹ کام کریش کے دوران ان دونوں کی ذاتی کنٹری بیوشن کو نظر انداز نہیں کر سکتا۔ اس وقت ان دونوں نے اپنے کریڈٹ کارڈ پر لون لے کر کمپنی کی تنخواہیں پوری کی تھیں۔

ایک دن طاہر ملک بہت سٹپٹائے اور میرے پاس آئے اور کہنے لگے کہ میں ان کے ساتھ بہت زیادتی کی ہے۔ میں نے پوچھا کہ کیسے تو کہنے لگے کہ تم نے یہ نہیں بتایا کہ یہاں کے لوگ کیسے ہیں، انہوں نے مجھے نے پاگل کر دیا ہے، مجھے میرا پاسپورٹ واپس کرو میں آسٹریلیا جانا چاہتا ہوں۔

میں نے کہا آپ نہیں جا سکتے، بڑی لمبی چوڑی بحث ہوئی۔ اس دن میں نے بڑی مشکل سے ان کا غصہ ٹھنڈا کیا، آج بھی ہم اس واقعے کو یاد کر کے بہت ہنستے ہیں۔

NetSol کو تھائی لینڈ سے ایک اور کام ملا جو پہلے سے بنائے ہوئے سافٹ ویئر سے مختلف تھا۔ اس سافٹ ویئر کا میں نے ایک لاکھ ڈالر چارج کیا لیکن شرط وہی رکھی کہ سافٹ ویئر کے کاپی رائٹس میرے پاس ہی رہیں گے۔ چونکہ اس وقت کوئی اور انٹرنیشنل کمپنی اتنے کم پیسوں میں کام کو کرنے کو تیار نہ تھی اس لیے مجھے اس شرط پر بھی وہ کام مل گیا۔ اس سافٹ ویئر کی تیاری کے بعد NetSol کے پاس فنانس کے تمام کا تجربہ آ گیا جو کسی بھی انٹرنیشنل فنانس کمپنی کی ضرورت ہو سکتی ہے!

اس دور میں میرے ذہن میں ایک ہی سوچ تھی کہ کس طرح کام کو لانگ ٹرم چلاؤں۔ میں ہر کاروباری ڈیل میں کچھ نہ کچھ میں مستقبل کے حوالے سے سوچ کر کام کرتا تھا، جیسے کہ میں نے ہر سافٹ ویئر کے رائٹس اپنے پاس محفوظ کروا لیے تھے کیوں کہ مجھے بہت شروع میں ہی اندازہ ہو گیا تھا کہ میں صرف اور صرف سروسز بیچ کر کچھ نہیں ہوگا کیوں کہ کسی دن اگر لوگوں کو سروسز کی ضرورت نہ ہوگی تو میرا کام بند ہو جائے گا۔ میں سوچتا تھا کہ کچھ ایسی چیزیں ہوں جن کا میں مالک مانا جاؤں، چنانچہ میں شروع سے ہی اپنی کوئی پراڈکٹ بنانا چاہتا تھا جس کی بڑی بڑی کمپنیوں کو ضرورت ہو۔

اسی اثنا میں 12 اکتوبر 1999ء کا مارشل لاء آ گیا۔ ملک میں ایک دم جمہوریت کے خاتمے سے NetSol کو دھچکا لگا۔ ہم توقع کر رہے تھے کہ آنے والے دنوں میں بڑے اہم وزٹ ہوں گے لیکن 12 اکتوبر 1999ء کی تبدیلی حکومت نے NetSol کے سارے پروگراموں کو ہلا کر رکھ دیا۔ اپنے کسٹمرز کو یہ سمجھانے میں کہ پاکستان کا بزنس معمول کے مطابق ہے اور مزید بہتر ہو جائے گا ہمیں کافی وقت لگا۔ کسٹمرز سوچتے تھے کہ پاکستان عدم استحکام کا شکار ہو جائے گا اور سول وار ہوگی جبکہ حقیقت میں صورتحال اس کے برعکس ہوئی اور بالآخر کسٹمرز کا اعتماد بحال ہو گیا۔

1999ء میں ہی یہ بحث شروع ہو گئی تھی کہ 2000ء آئے گا تو دنیا کا نظام جام ہو جائے گا، کمپیوٹر میں 1999ء کی بجائے صرف 99 کو ہی استعمال کیا جا رہا تھا۔ خدشہ ظاہر کیا گیا کہ جب کمپیوٹر 00 پر جائے گا تو وہ اس کو واپس 1900 خیال کرے گا کیوں کہ اس سے آگے کا کوئی سال اس میں

فیڈ نہیں ہے ۔اس خدشے کے سر اٹھاتے ہی کئی دیہاڑی باز لوگوں نے آئی ٹی میں کے بارے میں کہنا شروع کر دیا کہ جب ایسا ہو گا تو سب کچھ تھم جائے، لفٹیں رک جائیں گی، کمپیوٹر بند ہو جائیں گے، ائیر پورٹس کا نظام درہم برہم ہو جائے گا، جہاز گر جائیں گے اور دنیا تباہ ہو جائے گی۔ اسے Y2K Bug کہا جاتا تھا۔ بھارت نے اس موقع سے بہت فائدہ اٹھایا اور کہا ہم کو اس کو تبدیل کرنے کے لیے ہر سافٹ ویئر کے کوڈ میں جا کر تاریخ کا پیٹرن بدل دیں گے اور اس کو اس طرح لکھا جائے گا کہ 1999ء کے بعد 2000ء آجائے گا۔اس کے لیے کوڈ کی ہر لائن میں تقریباً تبدیلی کرنا پڑے گی۔ جب یہ حل سامنے آیا تو بہت سی کمپنیوں نے یہ کام شروع کر دیا۔ ہمیں بھی یہی کام آفر ہوا مگر میں نے انکار کر دیا۔ یہ ایک بڑا فیصلہ تھا مگر میرے ذہن میں تھا کہ دسمبر 2000ء میں یہ کام ختم ہو جائے گا ۔اگر چہ وقتی طور پر پیسے تو ملیں گے مگر عملی طور پر کچھ فائدہ نہ ہو گا ۔اس لیے اسی میں بہتری سمجھی کہ اپنی پراڈکٹ پر کام کیا جائے۔

2000ء

اس وقت تک ہمیں مرسڈیز کے ساتھ کام کرتے ہوئے چار سال کا عرصہ گزر چکا تھا۔ ہم نے مرسیڈیز بینز کے لیے چار سافٹ ویئر ڈویلپ کیے اور وقت مقررہ پر ڈیلیوری بھی یقینی بنائی تھی جس سے کمپنی کا ہم اعتماد بڑھ چکا تھا۔ یہ بہترین وقت تھا کہ NetSol کسی بڑے کنٹریکٹ کے لیے کہے، اس وقت تک لیزنگ کا ایک بڑا Component جسے Contract Management کہا جاتا ہے ہماری دسترس میں نہ تھا۔ ابھی تک اس حوالے سے ہمیں کوئی کام نہیں ملا تھا۔ میں نے یوجین سے بات کی تو کہنے لگا کہ سافٹ ویئر کا وہ پارٹ بہت مشکل ہے، وہ تم سے نہیں ہو سکے گا، مگر میں ڈٹا رہا اور مسلسل اصرار کرتا رہا، بالآخر 1999ء کے آخر میں یوجین نے بتایا کہ ان کی کمپنی کو تین ملکوں یعنی تائیوان، سنگاپور اور آسٹریلیا کے لیے سافٹ ویئر چاہیے اور اس حوالے سے ان تینوں ممالک کے ہیڈ زکو Presentation دینی ہو گی، میں نے بیس دن کا وقت لیا اور ایک چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ کو ہائر کیا جس سے سسٹم ڈیزائن کروایا، وہ اکاؤنٹنٹ لیزنگ کے سسٹم کا ماہر تھا، ان کا نام میاں افتخار تاج تھا، میری کامیابی کا راز یہی ہے کہ میں نے ہمیشہ بہترین لوگوں پر انحصار کیا ہے۔

آج NetSol جہاں ہے اس میں 2000ء کا بڑا عمل دخل ہے۔ NetSol تب تک مرسیڈیز بینز سے تین بڑے ہم پراجیکٹس لے چکا تھا۔ ہمیں مارچ 2000ء میں سنگاپور بلایا گیا۔ میں دو لوگوں کی ٹیم لے کر پہنچ گیا۔ جب بورڈ میٹنگ میں پہنچا تو میری ٹانگیں کانپ رہی تھیں، کیوں کہ وہ فی الواقعی بہت بڑا بورڈ تھا۔ خیر میں نے کمپنی کا تعارف کروایا، اور پھر افتخار تاج سے کہا کہ Presentation دی، بورڈ کے شرکاء نے Presentation کے ختم ہونے پر سافٹ ویئر سے متعلق کچھ سوالات کیے اور پھر ہمیں کہا کہ ہم دوسرے کمرے میں بیٹھیں اور فیصلے کا انتظار کریں، ہم بورڈ روم کے باہر اسی بے تابی سے انتظار کرنے لگے جس طرح لیبر روم کے باہر کوئی شوہر بے تابی سے اچھی خبر کا انتظار کرتا ہے۔ تھوڑی دیر بعد ہمیں اندر بلایا گیا۔ ہم ہونقوں کی طرح ان کے منہ دیکھ رہے تھے کہ یوجین نے بآواز بلند کہا، 'ہم تیار ہیں'.... اتنی بڑی کامیابی مل جانے کا مجھے جس قدر یقین تھا اسی قدر میں بے یقینی کا بھی شکار تھا۔ چنانچہ یوجین کی آواز سن کر میں نے اپنے جذبات کو جس طرح کنٹرول کیا وہ میرے بیان سے باہر ہے۔ ہمیں کمپنی نے تین سال کا ٹائم دیا، انہوں نے ہم سے پانچ لاکھ ڈالرز کی گارنٹی کیش کے طور پر مانگی۔ ہم نے ان کو گارنٹی بھیج دی تھی۔ اس گارنٹی کی رقم ہمیں تب ملنی تھی جب ہم سافٹ ویئر بنا کر تینوں ملکوں کو ڈیلیور کر دیتے۔ یہ پراجیکٹ تقریباً تین سال میں مکمل ہونا تھا۔

اس معاہدے میں بھی میری خواہش پر سافٹ ویئر کے IP Rights میرے پاس رہنے کا عندیہ دیا گیا تا کہ میں اس سافٹ ویئر اس پر آنے والی لاگت کو بعد میں دوسروں کو بیچ کر پوری کر سکوں۔ یہ ہمارا بونس تھا۔ اس اجازت کے سامنے دو ملین ڈالر کچھ بھی نہ تھا۔ چونکہ اسوقت تک Netsol کوئی بھی پراڈکٹ کسی اور کسٹمر کو نہیں بیچ سکا تھا اس لیے انہوں نے ہمیں لکھ کر دے دیا۔ اگر چہ ماضی میں ایسے مواقع پیدا ہوئے تھے کہ سافٹ ویئر بک سکے لیکن بعد ازاں ڈیل طے نہیں ہو سکیں۔ چنانچہ میں بہت افسردہ رہتا تھا کہ چار سال کی کوشش کے باوجود کوئی اور کسٹمر ہمارا گاہک نہ بن سکا تھا۔ لیکن مجھے اندازہ ہی نہ تھا کہ ایسا نہ ہونے کی وجہ سے مجھے دو ملین ڈالر کا پراجیکٹ اور آئی پی رائٹس ملنے جا رہے ہیں۔ اس دوران اگر ایک بھی بک گیا ہوتا تو اتنی اچھی ڈیل کبھی نہ ہو پاتی۔ جیسا کہ میں نے کہا کہ قدرت آپ کے لیے راستے بنا رہی ہوتی ہے اس لیے قدرت سے دوستی رکھیں،

اس کی اطاعت کریں، اس کے اصولوں کے خلاف نہ چلیں۔ اپنے اندر عاجزی پیدا کریں اور اللہ تعالیٰ سے دعا کرتے رہیں۔ اس سے اچھے کی امید رکھیں، راستے خود بخود کھلتے جاتے ہیں۔ انسان کو دل چھوٹا نہیں کرنا چاہیے اور امید کا دامن نہیں چھوڑنا چاہیے بلکہ ہمیشہ پرامید رہنا چاہیے۔ میری زندگی میں جب بھی دیر ہوئی درست ثابت ہوئی اور جب بھی کوئی چیز جلدملی اس نے مجھے تکلیف دی اور نقصان دہ ثابت ہوئی، یہ میری زندگی کا حاصل ہے۔

2000ء میں ہی دبئی سے ایک پاکستانی کی کال آئی کہ وہاں بہت بڑا ٹینڈر ہو رہا ہے، کئی بھارتی کمپنیاں حصہ لے رہی تھیں، ہم بھی دبئی پہنچ گئے، جب Presentation لے کر گئے تو 22 میں 18 بھارتی ایک پاکستان اور چند گورے تھے، Presentation کے بعد وہ لوگ مسکرائے اور شکریہ کہہ کر ہمیں گھر بھیج دیا، بعد میں بتایا گیا کہ بھارتی کمپنیوں میں سے تین CMMI Level4 تھیں، مجھ میں شدت سے احساس پیدا ہوا کہ کچھ کیا جائے۔

24 جنوری 2000ء کو لیز سافٹ کا سافٹ ویئر مکمل ہو گیا۔ میں نے نسرین کو کال کیا اور بتایا کہ کامیابی مل گئی ہے۔ ہم دونوں نے خدا کا شکر ادا کیا۔ شروع سے میری عادت ہے کہ کامیابی کتنی ہی بڑی کیوں نہ ہو میں نے کبھی پارٹی نہیں کی۔ اس کے برعکس میں نے ایسے ہر موقع پر NetSolians کو خوشی میں شریک کیا ہے اور جو بھی ایونٹ کیا، سٹاف کے لیے کیا ہے۔ میرا ماننا ہے کہ کامیابی ملے تو اسے جذب کرنا چاہیے۔ میں کامیابی کے لیے پوری منصوبہ بندی کرتا ہوں، حقیقت پسندی سے سوچتا ہوں کہ کنٹریکٹ ہی نہیں لینا، اسے ڈیلیور بھی کرنا ہے۔

یہاں سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ مرسڈیز نے ایک چھوٹی آئی ٹی کمپنی پر کیوں انحصار کیا؟ میرا جواب یہ ہے کہ کسٹمر لینا آسان ہے، اس کو اپنا بنائے رکھنا مشکل ہوتا ہے۔ NetSol کے معاملے میں ہم نے مرسڈیز کو اپنا بنائے رکھا اور ثابت کیا کہ بہترین سروس سے آپ بڑے سے بڑے جن کو قابو میں رکھ سکتے ہیں۔ اس کے چھے ماہ بعد ہی Yamaha ہمارا کسٹمر بن گیا اور اس نے یہ پراڈکٹ خرید لی۔ میں حیران رہ گیا کہ کس طرح اللہ تعالیٰ نے ہمارا کام سیدھا کیا اور NetSol کو ترقی کی راہ پر ڈال دیا۔

2000ء میں ہی ہم نے G-Block کا آفس چھوڑا اور Y-Block ڈی ایچ اے میں ایک

بڑی بلڈنگ کرائے پر لی تھی جو پہلے سے بہتر بھی اور تھی بھی بڑی۔ NetSol کو مختلف ممالک سے سافٹ ویئر کی ڈویلپمنٹ کا کام ملتے رہنے کی وجہ سے جی بلاک میں قائم ابتدائی آفس کی جگہ کم پڑتی جا رہی تھی، ہماری کمپنی چار پانچ لوگوں سے بڑھ کر ڈیڑھ سو کے اوپر ملازمین تک پہنچ چکی تھی، اس دوران ساتھ کی بلڈنگ بھی ہائر کر لی تھی۔ ریسورسز کی تعداد میں اضافہ ہوا تو شدت سے احساس ہوا کہ کمپنی کے لیے اس سے بڑے آفس کی ضرورت ہے۔ ایک خیال یہ تھا کہ اس بلڈنگ کو بھی پاس رکھا جائے اور اس کے ساتھ ساتھ کوئی اور قریبی بلڈنگ کرائے پر لے لی جائے، تاہم جب ایسا ممکن نہ ہوا تو ہم نے Y بلاک ڈی ایچ اے میں ایک بڑی بلڈنگ میں شفٹ ہو گئے۔ اس زمانے میں Y بلاک کی دھاک میں اضافہ ہو چکا تھا اور NetSol جیسی انٹرنیشنل کمپنی کے لیے یہ بہت آئیڈیل جگہ تھی۔ اس وقت تک ہمارے انٹرنیشنل کسٹمرز کی پاکستان آمد کا تانتا بندھا ہوا تھا، ایک فلائیٹ اترتی تھی تو دوسری چڑھتی تھی۔ اس وقت تک بہت سے پروفیشنلز ہمیں جوائن کر چکے تھے۔ ہمارا کام آئے روز نکھرتا جا رہا تھا اور ہمارا سافٹ ویئر اپنی دھاک بٹھاتا جا رہا تھا۔ NetSol کی شکل بنتی جا رہی تھی۔ میری انٹرنیشنل ٹریولنگ میں اضافہ ہوتا جا رہا تھا جبکہ پاکستان میں کافی کوشش کے باوجود کوئی بھی قابلِ ذکر کام نہیں مل سکا تھا۔ وہ بلڈنگ واقعی بہت کلاس کی تھی اور اس میں لگ بھگ تین سو لوگ بیک وقت کام بیٹھ سکتے تھے۔ ہم ایک دم Top Notches میں چلے گئے۔ ہم نے امریکی سفیر Mr. Milam کو دعوت دی کہ وہ بلڈنگ کا افتتاح کریں۔ اس وقت Netsol میں ڈیڑھ پونے دو سو لوگ کام کر رہے تھے۔

اس زمانے میں کسٹمرز کا پہلا سوال یہ ہوتا تھا کہ کہ ہمارا لاہور کا آفس کرائے پر ہے یا اپنی پراپرٹی ہے۔ جب بتایا جاتا کہ کرائے کا ہے تو انہیں یہ بات پسند نہ آتی تھی جس کی وجہ وہ یہ بتاتے کہ جب کوئی سروس پروائیڈر یہ کہے کہ اس کا اپنا Premises ہے تو تسلی ہوتی ہے کہ وہ ہمیں چھوڑ کر بھاگے گا نہیں۔ چنانچہ 1999 میں ہم نے آفس کے لیے زمین دیکھنا شروع کی، ہمارے پاس کچھ زیادہ سرمایہ نہ تھا۔ کینٹ کے علاقے میں زمین کا ایک ٹکڑا نظر آیا، یہ جگہ ڈیفنس سے کچھ فاصلے پر تھی اور مرکزی سڑک سے ہٹ کر تھی اس لیے کسی کی نظر بھی نہیں پڑی تھی۔ قیمت بہت سستی لگ رہی تھی۔ ہمارے پاس جتنے پیسے پڑے تھے اس سے 9 کینال کا ایک ٹکڑا خرید لیا۔ جگہ خریدی گئی تو بلڈنگ بنانے کے لیے پیسے نہ تھے، اگلے چار سال تک تھوڑے تھوڑے پیسے خرچ کر کے تعمیر کی کوشش کرتے رہے۔ میں کئی دفعہ شام کے وقت اس جگہ آ کر

نامکمل عمارت کو دیکھا کرتا اور سوچتا کہ کیا ہم کبھی اس میں شفٹ ہو سکیں گے۔ اللہ اللہ کر کے 2004ء میں عمارت مکمل ہو گئی اور ہم دو سو ملازمین لے کر اس نئی بلڈنگ میں شفٹ ہو گئے۔ اس کے ساتھ ہی کمپنی کے دن پھر گئے، ہم نے ہائرنگ شروع کر دی، نئے کام میں لگ گئے۔ کمپنی آہستہ آہستہ زور پکڑنے لگی۔ اس وقت اردگرد صرف کھیت تھے، بلڈنگ بنی تو احساس ہوا کہ مرکزی سڑک پر نہیں ہے۔ قدرت کے کیا کہنے کہ 2008ء میں ہمیں حکومت پنجاب کا لیٹر آیا ہے کہ آپ کے سامنے کی زمین چاہیے۔ مجھے دکھ ہوا کیوں کہ ہم نے یہاں عمارت بنانا تھی۔ ہم نے دے دی اور پیسے لے لیے۔ ابھی وہ ہمارے بینک میں بھی نہیں آئے تھے کہ بلڈنگ کے پیچھے ملحقہ ایک بڑے پلاٹ کے مالک نے آفر کی کہ ہم اس کی 24 کینال زمین لے لیں۔ ہم نے فوراً حامی بھر لی اور حکومت سے ملنے والے پیسے اسے دے کر زمین خرید لی۔ اس وقت احساس تھا کہ توسیع کرنا پڑے گی۔ بلڈنگ کے سامنے کھدائی شروع ہو گئی، معلوم ہوا کہ یہاں سے رنگ روڈ گزرے گی۔ تین سال کی تکلیف کے بعد جب رنگ روڈ مکمل ہوئی تو ہماری بلڈنگ جو ایک چھوٹی سی روڈ پر تھی اور دور سے نظر نہ آتی تھی اچانک قدرت کے کرشمے سے مین رنگ روڈ پر آ گئی۔ یہ بات ایک اچنبھے سے کم نہیں ہے!

نئی بلڈنگ کے آرکیٹیکٹ جاوید مرزا تھے، انہوں نے میرا گھر بھی ڈیزائن کیا تھا۔ چونکہ آئی ٹی فیلڈ ہے ہی نوجوانوں کا اس لیے اس ڈیزائننگ میں ایک اوپن اور ماڈرن ماحول کا تصور دیا گیا تھا۔ میں نے اپنے آفس کی بلڈنگ بہت شاندار بنائی کیوں کہ مجھے یقین ہے کہ اچھے آفس میں ہر کوئی کام کرنا چاہتا ہے، میں اپنے ملازمین کا بہت خیال رکھتا ہوں، خواتین کے لیے گھر سے آفس اور آفس سے گھر تک کی ٹرانسپورٹ کی سہولت ہے اور اس کے ساتھ ساتھ شادی شدہ خواتین کے بچوں کے لیے بے بی ڈے کیئر سینٹر بنایا ہے، کمپنی کے سارے ملازمین کے لیے دوپہر کا کھانا مہیا کرتے ہیں، نئے جوائن کرنے والوں کو نئی موٹر سائیکل انٹرسٹ فری لون پر دیتے ہیں، ملازمین کو انجوائے منٹ کے مواقع مہیا کرتے ہیں کبھی میگو پارٹی تو کبھی تربوز پارٹی وغیرہ، اس طرح کی پارٹیاں ہم عموماً کرتے رہتے ہیں تاکہ ملازمین یہاں کام کرنا فخر محسوس کریں، یہاں لوگ ٹیم میں کام کرتے ہیں اور جیسے چاہتے ہیں کام کرتے ہیں، میں کبھی کسی کو نہیں پوچھتا کہ وہ کیا کر رہا ہے اور کیوں کر رہا ہے، اچھا کام کرنے والوں کی تعریف کی جاتی ہے اور ان کو انعامات سے بھی نوازا جاتا ہے۔

اسی دوران میں ایک امریکی کمپنی Data Scan کے مالک Tom Martin کے پاس گیا اور اس سے کہا کہ وہ NetSol کی امریکہ میں مارکیٹنگ میں مدد کرے۔ وہ بھی ہماری طرح کا سافٹ ویئر بیچ رہا تھا۔ میں نے اسے اپنا سافٹ ویئر دکھانے کے لیے وقت مانگا تو اس نے مجھے بلا لیا۔ اس وقت تک میں نے سافٹ ویئر کو مرسیڈیز بینز کے علاوہ کسی کو نہیں بیچا تھا۔ ہماری ملاقات طے ہوئی تو میں نے جہاز پکڑا اور ایک لمبا سفر طے کر کے ٹیکساس پہنچ گیا۔ شام مجھے ایئرپورٹ لینے آیا۔ اس کا آفس بہت شاندار تھا، میرے اندر خواہش جاگی کہ کاش میرا بھی ایسا ہی آفس ہو۔ اس نے آفس جاتے ہوئے مجھے بہت اچھا سا لنچ بھی کروایا۔ اس کے آفس پہنچے تو اس نے ڈسک کمپیوٹر میں ڈالا اور سافٹ ویئر کا معائنہ کیا اور کہنے لگا کہ یہ تو واقعی لاجواب ہے۔ جب اس نے مجھ سے سافٹ ویئر کی قیمت پوچھی تو میں نے پچاس ہزار ڈالر۔ اس نے ایک لمحے کو مجھے دیکھا اور ڈسک نکال کر واپس کرتے ہوئے کہا کہ میں اس کو نہیں بیچ سکتا۔ میں بہت حیران ہوا۔ انکار کی وجہ پوچھی تو جو اس نے کہا وہ میری کاروباری کامیابیوں کے رازوں میں سے ایک ہے، میں اس کی بات کو زندگی میں کامیابی کا ایک سبق سمجھتا ہوں۔ وہ کہنے لگا کہ تمہاری سوچ بہت چھوٹی ہے، تم خود سوچو کہ جس سافٹ ویئر سے کسی کمپنی نے بلین ڈالرز کمانے ہیں اگر وہ اسے پچاس ہزار ڈالر میں ملے گا تو وہ کیسے خریدے گا۔ اس کے ساتھ میری ڈیل تو نہ ہوئی مگر اس کے بعد مجھے اپنے سافٹ ویئر کی قیمت اور اہمیت کا پتا چل گیا!

اس دوران ہم نے لندن میں بھی بزنس ڈویلپ کیا۔ وہاں ایک آفس کھولا اور اپنی سروسز کو پروموٹ کیا۔ نعیم بدستور مرسیڈیز بینز میں کام کر رہا تھا، اس لیے بڑی آسانی رہی۔ ہم نے وہاں سے بھی اچھا خاصا ریونیو بنانا شروع کر دیا جو زیادہ تر سروسز سیکٹر سے آ رہا تھا۔

2000ء کے اوائل میں ہی مفروضہ چل نکلا کہ کچھ ہی عرصہ میں سب کچھ آن لائن ہو جائے گا اور آن لائن شاپنگ سب سے بڑا کاروبار ہو گا۔ بڑے بڑے انویسٹرز نے آن لائن شاپنگ کے مختلف پراجیکٹس پہ بلین ڈالرز لگا دیے مگر بعد میں یہ مفروضہ غلط ثابت ہوا اور ریسرچ سے کنفرم ہو گیا کہ ابھی اس کو کافی وقت لگے گا۔ لہٰذا وہ کام بند ہو گیا۔ تاہم ایک دم انوسٹمنٹ کی وجہ سے مارکیٹ میں کافی کام آیا، اسی انداز میں لوگوں کی ہائرنگ بھی ہوئی مگر انٹرنیٹ کی سپیڈ اور دیگر چند وجوہات کی بناء خاص کامیابی نہ ہو سکی تھی تو کام ملنا بند ہو گیا اور مارکیٹ ڈاؤن ہونے لگی۔ بہت سے پراجیکٹس ابھی

مکمل نہ ہوئے تھے اور فنڈ نہ ملنے کی وجہ سے ان پراجیکٹس پر کام کرنے والی کمپنیاں بند ہو رہی تھیں، پھر روزانہ کی بنیاد پر کمپنیاں بند ہونے لگیں۔ انوسٹرز نے انوسٹمنٹ نکالنی شروع کی تو بحران شروع ہو گیا۔ کچھ ہی ماہ میں ایک کریش کی صورت اختیار کر گیا اور اربوں روپے کا سروسز کا کام ختم ہو گیا۔ NetSol کے پاس بھی کئی ملین ڈالر کے سروس کنٹریکٹ تھے جو راتوں رات ختم ہو گئے۔

مارچ 2000ء میں اچانک امریکہ میں آئی ٹی کا Bubble بھی Burst ہو گیا۔ وہ امریکی صدر Bill Clinton کا زمانہ تھا۔ NASDAQ کا سٹاک 5000 پوائنٹ سے گر کر 1000 پوائنٹ پر پہنچ گیا۔ لوگوں کے کھربوں ڈالر کی سرمایہ داری ایک دم ہوا میں اڑ گئی۔ 90 فیصد کمپنیوں نے اپنا ریونیو کھو دیا۔ Fortune 100 کمپنیوں کے ساتھ بھی ایسا ہوا۔ ان کے سامنے NetSol ایک چھوٹی سی کمپنی تھی اور اس کا ریونیو بیس بھی کم تھا، بجا طور پر NetSol نے بھی خسارہ اٹھایا، قیمت گرنے میں کمپنی کی پرفارمنس کا کچھ عمل دخل نہ تھا، بلکہ اس کی وجہ سٹاک مارکیٹ کا کریش تھا۔ جونہی یہ ہوا انوسٹرز کے ساتھ پرابلم شروع ہو گئے، Blue Water نامی ایک Hedge Fund کمپنی تھی جس کو امریکی یہودی چلا رہے تھے، مالک کا نام Jonathen Isasson تھا، وہ بھی یہودی تھا، اس کے پاس NetSol USA کے 10 فیصد شیئر تھے، بلاشبہ اس نے بہت زیادہ کمایا تھا، ہم تینوں بھائیوں کے پاس NetSol USA کی 60 فیصد شیئر ہولڈنگ تھی!

2001ء

فروری 2001 میں NetSol کی پانچویں سالگرہ منائی گئی اور اس وقت کے صدر پاکستان جنرل پرویز مشرف کو مہمانِ خصوصی کے طور پر مدعو کیا گیا۔ وہ یادگار رات تھی جب پاکستان کے صدر نے ہمارے ساتھ NetSol کی سالگرہ منائی جہاں انہوں نے پاکستان کی آئی ٹی انڈسٹری کو پندرہ سال کے لیے ٹیکس سے مستثنیٰ قرار دے دیا۔ اس اعتبار سے NetSol کو یہ کریڈٹ بھی جاتا ہے۔ پانچ سال مکمل کرنا ہمارے لیے ایک بہت بڑا سنگ میل تھا۔ جنرل مشرف اس وقت میرے ہیروز میں سے تھے جو پاکستان کو تبدیل کر رہے تھے لیکن جب انہوں نے اپنے حق میں ریفرنڈم کروایا تو میرے خیالات بدل گئے کہ وہ پاکستان کی نہیں بلکہ اپنی قسمت بدلنے آئے ہیں۔

امریکہ میں ہمارے شیئرز کی قیمت گری تو سرمایہ داروں نے ہمیں تنگ کرنا شروع کر دیا، وہ

روز بروز بہت ناگوار ہوتے جا رہے تھے کیوں کہ ان کا سرمایہ پھنسا ہوا تھا۔ امریکہ میں ایسی صورتِ حال کا پیدا ہونا معمول کی بات تھی، لیکن نجیب نوجوان تھے اور وہاں کی سٹاک مارکیٹ کا کچھ خاص تجربہ نہ رکھتے تھے، اس لیے Hedge Fund کمپنی نے ان پر پریشر بڑھانا شروع کر دیا۔ لیکن سرمایہ کاروں کی باتیں نہیں مانی جا سکتی تھیں کیوں کہ انوسٹرز نہیں بلکہ مینجمنٹ کمپنیاں چلاتی ہیں۔

ابھی ہم نے مرسیڈیز بینز سنگاپور کو سافٹ ویئر بنا کر دے دیا تھا جو ابھی ٹیسٹنگ کے مرحلے میں تھا کہ امریکہ میں Dot com crash نے آگھیرا۔ اس بحرانی دور میں ایک دن وہ بھی آیا جب ہمارے پاس ملازمین کو دینے کے لیے تنخواہ کے پیسے نہیں تھے۔ میں نے اور میرے منیجر نے مل کر اپنے اپنے اکاؤنٹ سے پیسے نکال کر تنخواہ دی۔ پریشانی یہ تھی کہ اگلے مہینے کیا ہو گا؟ نجیب نے مشورہ دیا کہ مرسیڈیز بینز والوں سے بات کروں کہ اگر وہ گارنٹی واپس کر دے تو ہمارا سسٹم چل جائے گا۔ قانونی طور پر تو ہم گارنٹی واپس مانگنے کے مجاز نہ تھے مگر پھر بھی سوچا کہ ایک کوشش کر لی جائے۔ میں نے یوجین کو کال کی، بتایا کہ ہم مالی مشکلات سے گزر رہے ہیں اور اس کی مدد چاہیے۔ انہوں نے کہا کہ ابھی تو کوئی بھی رقم مرسیڈیز بینز کے ذمہ نہیں ہے۔ میں نے ان سے کہا کہ ہماری گارنٹی واپس کروانے میں ہماری مدد کریں۔ وہ بہت حیران ہوئے اور کہنے لگے کہ تم پاگل تو نہیں ہو گئے، کمپنی گارنٹی کیسے واپس کرے گی جبکہ ابھی سافٹ ویئر مکمل ہونے میں دو سال پڑے ہیں۔ میں ان کے پیچھے پڑ گیا کہ کچھ کریں ورنہ کمپنی بند ہو جائے گی۔ اس وقت ہم آسٹریلیا اور تائیوان کے لیے سافٹ ویئر بنا رہے تھے۔ دونوں کے ایم ڈیز سے میری اچھی خاصی دوستی تھی۔ یوجین نے مشورہ دیا کہ میں ان سے بات کروں۔ میں نے سے بات کی اور انہیں بتایا کہ کمپنی کس طرح کے حالات سے گزر رہی ہے۔ انہوں نے مجھے سنگاپور بلا لیا اور کہا کہ آپ سے بات کرتے ہیں۔ وہ میری زندگی کا سب سے مشکل ترین دن تھا کہ میں مختلف لوگوں کے سامنے بیٹھ کر اپنی مشکلات کا رونا رو رہا تھا اور ان سے درخواست کر رہا تھا کہ ہماری گارنٹی ہمیں واپس کر دی جائے۔ میرے لیے یہ صورتِ حال انتہائی اذیت ناک تھی۔ منظر کچھ ایسا تھا کہ تین ایم ڈیز، تین سی آئی اوز اور بہت سے لوگ اس کمرے میں تھے جہاں میں اپنا کیس کر رہا تھا۔ میرا دل چاہ رہا تھا کہ زمین پھٹ جائے اور میں اس میں سما جاؤں کیوں کہ میں وہ پیسے مانگ رہا تھا

جس کا ابھی میں روادار نہ تھا۔ وہ پوچھنے لگے کہ اگر پیسے نہ ملے تو کیا NetSol بند ہو جائے گی؟ میرا جواب تھا کہ NetSol کو میں کبھی بند نہیں ہونے دوں گا، چاہے آپ گارنٹی کی رقم واپس کریں یا نہ کریں۔ ہاں اگر مجھے پیسے واپس مل جائیں تو میرے لیے آسانی پیدا ہو جائے گی۔ ان کا بار بار یہی سوال تھا آخر وہ مجھے پیسے واپس کیوں کریں۔ کافی سوالات کے بعد انہوں نے کہا مجھ سے کہا کہ میں دوسرے کمرے میں بیٹھوں اور فیصلے کا انتظار کروں۔ ان کے رویے سے مجھے یقین ہوتا جا رہا تھا کہ مجھے پیسے واپس نہیں ملیں گے کیوں کہ وہ قانونی طور پر ایسا نہیں کر سکتے تھے۔ پھر جس انداز سے انہوں نے مجھ سے جرح کی اس سے بھی یہی لگتا تھا کہ مجھے پیسے نہیں ملیں گے۔ کچھ دیر بعد جب انہوں نے مجھے بلایا اور یوجین نے کہا ہم اپنے اندازِ گفتگو شرمندہ ہیں اور معافی چاہتے ہیں، ہم اصولی اور قانونی طور پر پیسے واپس نہیں کر سکتے مگر ہم تمھیں یہ گارنٹی واپس دے رہے ہیں لیکن شرط یہ ہے ساری رقم یک مشت تم واپس نہیں لے گی، بلکہ ہر ماہ ایک لاکھ ڈالر واپس لے گا۔ میں نے فوراً اتفاق کر لیا۔ میں آج بھی حیران ہوتا ہوں کہ کس طرح میں ایک گھنٹہ تک اتنے زیادہ لوگوں کے جواب دیتا رہا اور ان کی باتیں برداشت کرتا رہا لیکن چونکہ میرا ہدف اپنی کمپنی کو بچانا تھا اس لیے میرے پاس برداشت کے سوا کوئی چارہ نہ تھا۔ میں جانتا تھا کہ میرا کیس صحیح نہیں ہے، کسی قاعدے قانون کے مطابق مجھے وہ پیسے نہیں مل سکتے تھے۔ میرے پاس صرف ایک دلیل تھی کہ وہ مجھ پر اعتبار کریں، میری پیشہ وارانہ صلاحیتوں کا اعتبار کریں۔ میں نے ان سے کہا کہ انہوں نے اتنے سال مجھ پر اعتبار کیا ہے، آج بھی کرنا پڑے گا، میں ڈیلیور کروں گا۔ دوسری جانب کمپنی کے لوگوں کو بھی آئیڈیا تھا کہ ڈاٹ کام کریشن کی وجہ سے دنیا میں ہر طرف کمپنیاں بند ہو رہی ہیں، اس لیے مجھے امید تھی کہ وہ میرا نقطۂ نظر سمجھیں گے۔ یوجین نے ایک دوست کی طرح برتاؤ کیا، اس نے میرا کیس خراب نہیں کیا، بلکہ مجھ سے اس طرح کے سوالات کیے جو بالواسطہ طور پر مجھے ہی سپورٹ کر رہے تھے۔ شروع سے ہی میرا پلان تھا کہ کوئی بہت بڑا کام کرنا ہے اور خواہش تھی کہ کامیاب ہونے کے لیے کوئی پراڈکٹ بناؤں اور اس کو مشہور کروں اس مقصد کے لیے میں نے اپنے کلائنٹس کو جہاں تک ممکن تھا لچک دار رکھا۔ میں نے سب سے پہلے مرسیڈیز بینز کے ساتھ کام شروع کیا جو دنیا کی بہترین کمپنیوں میں شمار کی جاتی تھی۔ ان کے

ہر کام کا ایک پروسیس تھا، وہ کوالٹی اور دیگر تمام اصولوں کا خاص خیال رکھتے تھے جبکہ ہم اس وقت کچھ بھی نہ تھے۔ مجھے سب کچھ انہی سے سیکھنا تھا، میری پوری کوشش ہوتی تھی کہ میں کلائنٹس کے ساتھ زیادہ سے زیادہ لچک دار رہوں اور ان کے ساتھ کوئی بھی سخت بات نہ کروں، میرے اس رویے نے میری کاروباری کامیابیوں میں کلیدی کردار ادا کیا ہے!

ادھر امریکہ میں Jonathen Isasson نے اپریل 2001ء میں نجیب اور بورڈ کے خلاف پراکسی فائیل کر دی جس کا اصول یہ ہوتا ہے کہ اگر کسی کے پاس کمپنی کے 10 فیصد شیئر ہیں تو وہ باقی شیئر ہولڈرز کو ملا کر 51 فیصد ووٹ لے کر کمپنی کو ٹیک اوور کر سکتا ہے کمپنی کی مینجمنٹ اس کی ہو جاتی ہے۔ جونہی یہ واقعہ ہوا ہم اپنے وکیلوں سے ملے، انہوں نے کہا فکر کی ضرورت نہیں کیوں کہ ہمارے پاس کمپنی کے 60 فیصد شیئر تھے۔ ہم مطمئن ہو گئے کہ اگر وہ 40 فیصد ووٹ بھی لے لیں تو ہماری ملکیت کو فرق نہیں پڑے گا۔ نجیب نے ان سے جاننے کی کوشش کی کہ وہ کیا چاہتے ہیں؟ انہوں نے کہا کہ وہ چاہتے تھے کہ کسی بھی طرح شیئر کی پرائس اوپر چلی جائے اور ان کا نقصان پورا ہو جائے۔ مئی 2001ء میں انہوں نے محسوس کیا کہ ان کو ووٹ نہیں ملیں گے، یہ دیکھتے ہوئے انہوں نے NetSol کے امریکی آفس پر قبضہ کرنے کی ٹھان لی۔

وہ سوموار کا دن تھا، نجیب کو فون پر اطلاع ملی کہ NetSol کے آفس پر Hedge کمپنی کے یہودی مالک نے قبضہ کر لیا ہے، وہ اپنے وکیلوں اور سیکورٹی گارڈوں کے ہمراہ زبردستی دروازہ توڑ کر دفتر کھول کر بیٹھ گئے تھے، غالباً امریکہ کی سٹاک مارکیٹ ٹریڈنگ کی تاریخ میں یہ پہلا اور آخری واقعہ تھا، انہوں نے NetSol کے ایک بورڈ ممبر Carry Burge کو ساتھ ملا لیا تھا جس نے ایک خط جاری کیا تھا جس کے مطابق نجیب غوری کو بطور CEO فارغ کر کے Jonathen Isasson کا تقرر کر دیا تھا جس نے کمپنی پر قبضہ کرتے ہی ایک پریس ریلیز جاری کر دی تھی کہ نئی مینجمنٹ نے چارج لے لیا ہے جو قطعی طور پر غیر قانونی حرکت تھی۔ اس پریس ریلیز کے جاری ہوتے ہی یہ خبر پوری دنیا میں جنگل میں آگ کی طرح پھیل گئی، امریکہ میں NetSol کے لگ بھگ 20 کے قریب ملازمین پریشان ہو گئے کیوں کہ ان میں سے کوئی بھی اب آفس نہیں جا سکتا تھا۔ نجیب نے اپنے پانچ بیڈروم کے گھر میں کمپنی کا دفتر لگا لیا اور تمام ملازمین کو وہاں بٹھا لیا۔ دوسری جانب Jonathen Isasson کے لوگ کمپنی کے دفتر سے فائیلوں سے کچھ ایسا

ڈھونڈنے کی کوشش میں تھے جس سے ان کا قبضہ مستقل ہو سکتا، Wall Street اور CNBC میں آرٹیکلز چھپ رہے تھے جن کا عنوان Insergent Shareholders تھا۔انہوں نے ہماری ٹریڈنگ بھی روکنے کی کوشش کی جس کی NASDAQ انتظامیہ نے اجازت نہیں دی۔

ہم نے قانونی جنگ شروع کر دی جو لگ بھگ تین ماہ تک جاری رہی۔عدالت میں جج بھی ایک یہودی تھا جس کی طرف سے نوٹس جاری ہوا کہ Jonathen Isasson ہمارا آفس خالی کر دے مگر اس نے انکار کر دیا جس میں اس نے یہ جواب دعویٰ کیا کہ چونکہ NetSol کی رجسٹریشن Navada, California میں ہوئی ہے اس لیے وہ اس حکم کا پابند نہیں ہے۔دوسری جانب انوسٹرز پاگل ہونے والے تھے۔NetSol کے حوالے سے اخبارات میں آئے روز خبریں شائع ہو رہی تھیں۔جنرل پرویز مشرف نے سابق چیئرمین پی سی بی نسیم اشرف کے ذریعے نجیب کو پیغام بھجوایا کہ وہ فکر نہ کرے، Jonathen Isasson کے لوگ پاکستان میں NetSol میں داخل نہیں ہو سکیں گے!

اس دوران ہمارے Jonathen Isasson کے ساتھ مذاکرات کے بہت سے راؤنڈ ہوئے مگر جب بھی معاہدہ ہونے لگتا وہ پیچھے ہٹ جاتا۔بالآخر ہم نے ردِعمل دینے کا ارادہ کیا اور عدالت سے رجوع کیا۔ہمارے خلاف پراپیگنڈا ہو رہا تھا کہ ہم چاروں بھائیوں نے کمپنی سے سارے پیسے نکال لیے ہیں۔عدالت میں ہم نے ضابطے کے مطابق ہمیں یہ ثابت کرنا تھا کہ 51 فیصد شیئر ہمارے پاس ہیں۔یہی Jonathen Isasson کو بھی ثابت کرنا تھا۔Proxy Solicitors نے ووٹوں کی گنتی کی تو ہمارے حق میں 60 فیصد ووٹ نکلے جب کہ مخالفین کے حق میں 30 فیصد نکلے جبکہ وہ ظاہر ایسے کر رہے تھے جیسے ان کے 51 فیصد شیئرز ہیں۔ہمارے وکیل نے ثابت کیا کہ ان کا کلیم جعلی تھا۔جج کو یہ بات سمجھ آ گئی لیکن ہم ڈرے ہوئے تھے کیوں کہ جج بھی یہودی تھا اور ہمارا مخالف بھی یہودی تھا۔اسی طرح دونوں وکیل بھی یہودی تھے اور صرف ہم پاکستانی تھے، حتیٰ کہ ہمارا وکیل بھی یہودی تھا جس کا نام Michael Mello تھا جبکہ جج کا نام Mahan تھا۔جج نے آبزرویشن دی کہ ان کو معلوم ہوتا ہے کہ نجیب غوری ہدف ہیں۔اس کے بعد اس نے دونوں وکلاء کو اپنے چیمبر میں بلایا اور فیصلہ دیا اور لکھا کہ:

Your client has orchestrated a NASDAQ Company. I order to vacate the office in two hours.

جج نے Jonathen Isasson سے یہ بھی کہا کہ You have embarassed the US۔بعد میں نجیب سے بات کرتے ہوئے جج کا کہنا تھا کہ If I were you, I would sue this guy

یہ فیصلہ اگست 2001ء میں آیا۔فیصلہ سنا تو ہماری جان میں جان آئی۔اگر یہ فیصلہ ہمارے خلاف جاتا تو یہ ہمارے لیے اور ہماری کمپنی کے لیے next to BCCI crash ثابت ہوتا۔NetSol نے ایک لحاظ سے ایک نیا جنم لیا تھا۔ہمارے شیئر کی قیمت سات سینٹ تک جا پہنچی تھی۔بعد میں SEC نے Jonathen Isasson کو بھی پکڑا۔ان چار مہینوں میں ہمارا بھرکس نکل چکا تھا۔ہمارے پاس کچھ بھی باقی نہ بچا تھا لہٰذا ہم نے آگے کام کرنے کو ترجیح دی۔عدالتی فیصلے کے بعد مخالفین نے تمام شیئرز مارکیٹ میں ڈمپ کر دیئے جس سے شیئر کی قیمت پوائنٹ 7 ڈالر رہ گئی۔میرے لیے اس صورت حال کا سبق یہ تھا کامیابی پر سر کو جھکانا اور ناکامی پر سر کو اٹھا لینا چاہیے، ان پریشان کن اور مشکل حالات میں ہم نے اپنا سر اٹھا لیا بڑھ چڑھ کر محنت شروع کر دی!

بلاشبہ NetSol ہمارے والد، ہماری فیملی اور NetSol کے ملازمین کی دعاؤں کے سبب بچ گیا کیوں کہ ہمارا کچھ بھی غلط نہ تھا، ہم نے ثابت کیا کہ ہم نے کمپنی کے شیئرز نہیں بیچے تھے، بلاشبہ NetSol اس امتحان میں کامیاب رہا تھا۔میں لاہور میں تھا اور نجیب اور نعیم امریکہ میں تھے۔انہوں نے اس جنگ میں ثابت قدمی کا ثبوت دیا اور اس جنگ سے جیت کر باہر نکلے۔

2001ء ہماری زندگی کا تکلیف دہ سال تھا۔Dot com crash کے بعد 9/11 کا واقعہ ہو گیا جس سے ہماری مشکلات میں مزید اضافہ ہو گیا۔پاکستان بحران میں آ گیا۔کسٹمرز نے مجھ پر پریشر ڈالا کہ پاکستان سے آفس شفٹ کر لوں۔معاملہ NetSol کے بورڈ میں اٹھا تو میں نے مخالفت اس کی۔میرا خیال تھا کہ ہمیں پاکستان کو نہیں چھوڑنا چاہیے۔میں نے بڑے یقین سے یہ جنگ لڑی اور کہا کہ NetSol کا آفس پاکستان میں ہی رہے گا خواہ مجھے اس کی کچھ بھی قیمت دینا پڑے۔دوسری جانب طرف سے پریشر تھا لیکن میں ڈٹا رہا۔آج سارے میرے اس فیصلے کو سراہتے ہیں۔

9/11 سے پاکستان کے بزنس کو تو نقصان پہنچا سو پہنچا، ایک پاکستانی کمپنی ہونے کے ناطے ہماری ساکھ بہت متاثر ہوئی۔ٹی وی پر بار بار ٹون ٹاورز سے مسافر جہازوں کے ٹکرانے کے مناظر دکھائے جا رہے تھے اور جونہی امریکی صدر بش نے اعلان کیا کہ وہ افغانستان میں موجود

القاعدہ کے دہشت گردوں سے نمٹے گی تو کسٹمرز کی جانب سے ہمیں ٹیلی فونوں کے تانتے بندھ گئے ۔ یوں لگا جیسے پوری دنیا NetSol میں کال کر رہی تھی ۔ ہر کسی کو فکر تھی کہ ان کے سافٹ ویئر کا کیا بنے گا، کہیں پاکستان پر تجارتی پابندیاں لگ گئیں تو کیا ہم انہیں سافٹ ڈیلیور کرنے کے قابل رہیں گے، NetSol مشکل سے ڈاٹ کام کریش کے دوران امریکہ میں ہونے والی ناگہانی سے باہر نکلی تھی، ہمارے ریونیوز ابھی سیدھے بھی نہ ہوئے تھے 9/11 نے آلیا، کئی جگہوں سے آرڈرز کی منسوخی کی باتیں شروع ہوگئی تھیں ۔ اس وقت تک NetSol میں ملازمین کی تعداد کئی سو تک پہنچ چکی تھی، اس کے باوجود کہ NetSol میں انتظامیہ اور ریسورسز کے درمیان بہت دوستانہ تعلق تھا، زیادہ تر اس بات سے پریشان تھے کہ آیا ان کی جاب کی کوئی سیکورٹی ہے یا نہیں ۔ تاہم میں نے اپنے رویے سے ثابت کیا کہ NetSol کا ہر ریسورس اس کے لیے انتہائی اہم تھا اور اس کے باوجود کہ کمپنی پر مالی مشکلات آپڑیں تھیں، یہ میری آخری آپشن ہوگی کہ میں کسی کو کمپنی سے فارغ کروں، اللہ کا شکر ہے ملازمین نے میری بات پر یقین کیا اور اپنی پوری توجہ کام پر لگادی جس سے ہماری کوالٹی میں بے پناہ اضافہ ہوا ۔

میں نے اپنے ایک سنئیر انجینئر کو ذمہ داری دی کہ وہ CMMI کی معلومات اکٹھا کریں ۔ مجھے بتایا گیا کہ پاکستان میں ایسا کوئی نہیں جو اس سٹینڈرڈ کا ماہر ہو اور ہمیں اس بارے میں رہنمائی دے سکے ۔ چنانچہ میں 2001ء کا پورا سال اپنے لوگوں کو بین الاقوامی اداروں سے ٹریننگ دلوانے میں گزارا ۔ جب ٹریننگ مکمل ہوئی تو ایک ٹیم مقرر کی جسے اس کو حاصل کرنے کی ذمہ داری دی ۔

یہ حقیقت ہے کہ ہم بہت دفعہ فیل ہوئے مگر سافٹ ویئر کی فیلڈ میں کوئی بھی ایسا نہیں ہے جو فیل نہ ہوا ہو ۔ ہم نے بہت سے اور پراجیکٹس شروع کیے اور ان میں سے بہت سوں میں ناکام بھی رہے ۔ کچھ میں کامیابی ملتی رہی مگر ہماری پراڈکٹ ہمیشہ ہمیں بچاتی رہی ۔ ہم نقصان سے بچتے رہے اور کمپنی چلتی رہی ۔ ایک دفعہ میرے ایک سنئیر منیجر نے مجھ سے کہا کہ سلیم صاحب آپ بہت خوش قسمت ہیں کہ آپ کو وہ کام ملتے ہیں جو آپ کر سکتے ہیں اور وہ نہیں ملتے جو آپ نہیں کر سکتے ۔ میرے خیال میں وہ صحیح کہتا تھا ۔

میں اپنے تمام کسٹمر دوستوں کو بہت تنگ کیا کرتا تھا کہ مجھے ان لوگوں سے ملواؤں جن

سے مجھے کام مل جائے ۔ بنکاک میں Peter Kelles نے ٹویوٹا بنکاک کے ایم ڈی ہنری سے بات کی ۔ میں نے ہنری کو فون کیا اور تعارف کے بعد کہا کہ ملنا چاہتا ہوں تاکہ میرے پاس جو سافٹ ویئر ہے وہ اس کو ایک نظر دیکھ لیں ۔ ہنری نے کہا کہ ابھی ان کو ہمارے سافٹ ویئر کی ضرورت نہیں ہے، میں اگلے سال رابطہ کروں ۔ میں نے ڈائری میں نوٹ کرلیا ۔ اگلے سال کال کی، بات چیت ہوئی اور انہوں نے پھر کہا کہ اگلے سال مجھے کال کرنا، تب تک ہمیں شائد اس سافٹ ویئر کی ضرورت پڑ جائے، ابھی تک ہمارا پلان نہیں بنا ۔ میں نے 2003ء میں ان کو تیسری بار کال کی، جواب پھر وہی تھا کہ اگلے سال کال کرنا ۔ اگلے سال یعنی 2004ء میں کچھ مصروف رہا یا کسی وجہ سے میں انہیں کال نہیں کر سکا ۔ مجھے امریکی آفس سے ای میل آئی ملی کہ کوئی مسٹر ہنری آپ سے رابطہ کرنا چاہتے ہیں، ان کے پاس آپ کا نمبر نہیں ہے، پلیز رابطہ کریں ۔ میں نے کال کی تو کہنے لگے کہ You were suppose to call me this year, why didn't you do? (آپ نے مجھے اس سال کال کرنا تھی تو کیوں نہیں کی؟) ۔ میں ہنس پڑا کہ کال کرنی تھی لیکن تھوڑا مصروف ہوگیا ۔ پھر انہوں نے کہا کہ انہیں ٹویوٹا بنکاک کے لیے ہمارے سافٹ ویئر کی ضرورت ہے ۔ ٹیم لے کر دو دن ان کے پاس پہنچوں اور اپنا سافٹ ویئر دکھاؤں ۔ میں نے کہا کہ میری ٹیم کو اتنی جلدی ویزہ نہیں ملے گا، مگر وہ کہنے لگے کہ ان کے پاس پرسوں تک کا وقت ہے، اس کے بعد وہ کہیں جا رہے ہیں ۔ میں نے کہا ٹھیک ہے ہم آ جائیں گے ۔ فون بند ہوا تو پریشانی شروع ہوگئی کہ کیا کیا جائے کیوں کہ سافٹ ویئر کی Presentation ممکن ہو سکے ۔ میں نے مرسیڈیز بنکاک میں کال کی اور پیٹر سے کہا کہ میرے لیے یہ موقع بڑا نادر ہے لیکن ٹویوٹا والے کہہ رہے ہیں کہ دو دن میں آؤ جب کہ میرے لیے یہ ممکن نہیں ۔ میں چاہتا ہوں کہ تمہاری ٹیم میرے ساتھ مل کر ان کو سافٹ ویئر کی Presentation دے ۔ وہ ہنسنے لگا کہ وہ اپنے حریف کے سامنے میرے سافٹ ویئر کی تعریفیں کیسے کر سکتے ہیں؟ میں نے کہا تم میرے دوست ہو اور ایک اور کسٹمر کے مل جانے سے تمہاری لاگت تقسیم ہو جائے گی ۔ یہ منطق اس کو پسند آئی اور اس نے مجھے کہا کہ میں انتظار کروں، وہ اپنے باس سے بات کر کے بتاتا ہے ۔ اس کا باس بھی میرا بہت اچھا دوست تھا، اس کے ساتھ میں نے آسٹریلیا میں سافٹ ویئر کا کام کیا ہوا تھا ۔ اس نے ان کو اجازت دے دی ۔ میں نے ٹویوٹا کے آفس میں فون کر کے پیٹر کے آفس کا ایڈریس دیا اور کہا کہ

پرسوں اس ایڈریس پر انہیں سافٹ ویئر کی Presentation دی جائے گی۔ مرسڈیز کا نام نہیں ٹویوٹا والوں کو مرسیڈیز بینز کا نام نہیں بتایا، بس بلڈنگ اور فلور نمبر کی بات کی۔

ٹویوٹا کی ٹیم پہنچی تو وہ کافی حیران تھے۔ میں نے ان کا استقبال کیا اور آغاز NetSol کی چھوٹی سی Presentation دی۔ پھر مرسیڈیز بینز کی ٹیم کی لڑکیاں ہمارے سافٹ ویئر کے بارے میں بتانے لگیں۔ ٹویوٹا والے ان سے سوال و جواب کر رہے تھے، ایک دم ٹویوٹا بنکاک کے ایم ڈی نے پوچھا کہ سافٹ ویئر کس کا ہے، NetSol کا یا مرسیڈیز بینز کا؟ میں نے جواب دیا سافٹ ویئر تو NetSol کا ہی ہے، اس پر Peter نے مداخلت کی اور کہنے لگا کہ ہم سلیم کی مدد کر رہے ہیں اور ہمیں خوشی ہوگی اگر آپ ان کا سافٹ ویئر استعمال کریں گے۔ چنانچہ ٹویوٹا والوں نے وہ سافٹ ویئر ہم سے خرید لیا۔ میں آج بھی سوچتا ہوں کہ مجھ پہ اللہ کا کتنا کرم ہے کہ میری پراڈکٹ کی سیل بھی میرے کسٹمرز کرتے رہے ہیں، آج ٹویوٹا میرا سب سے بڑا کسٹمر ہے۔ دوسرے لفظوں میں ساری بات تعلقات کی ہے، آپ ایسا ماحول بناتے ہیں کہ لوگ آپ کے دوست بن جاتے ہیں اور وہ آپ کی مدد کرنے میں فخر محسوس کرتے ہیں، میرے پہلے دس بارہ کسٹمرز نے ہی مجھے نئے کسٹمرز ریفر کیے تھے۔ میری کامیابی میں میرا پرسنل تعلقات کا بہت ہاتھ رہا۔ میں کسٹمرز کو بہت اہمیت دیتا تھا اور اس کا نتیجہ تھا کہ وہ خود میری مدد کرتے تھے۔ میں لوگوں کا جلد دوست بن جاتا ہوں اور کسی بھی سیلز مین کی کامیابی اس کی وہ اہلیت ہے کہ وہ لوگوں کو کیسے فوراً اپنا دوست بناتا ہے، کامیابی سیل سے نہیں فرینڈ شپ سے چلتی ہے، لوگوں کو قریب لانے سے ملتی ہے۔

2002ء

2002ء میں ہم نے آسٹریلیا میں بھی کمپنی کا آفس کھولا۔ اسی سال St. George Bank, Australia سے ایک انکوائری آئی۔ ہم تازہ تازہ امریکی Dot com crash کی آفت سے باہر نکلے اور ہمارے حالات خاصے دگرگوں تھے۔ ہم مشکلات کا شکار تھے۔ اس کال کے آتے ہی ہم بہت پُرجوش ہوگئے۔ میں سجاد کرمانی اور دیگر دو لوگ سڈنی پہنچے۔ ہم چار دن تک بینک کو سسٹم دکھاتے رہے۔ اس

ساری ایکسرسائز میں ہمارے بہت اخراجات اٹھ رہے تھے جبکہ ہمارے پاس اس وقت کچھ خاص پیسے بھی نہیں تھے، ایک لحاظ سے ساری جمع پونجی اس پر لگا دی تھی۔ اس وقت ہم نے اس سافٹ ویئر کی ویلیو دو ملین ڈالر لگائی۔ ہم بھرپور کوشش کر کے لاہور واپس آ گئے۔ دس دن بعد پیغام آیا کہ بینک نے کام کسی اور کو دے دیا ہے۔ میں بہت افسردہ ہوا اور کئی دن سوچتا رہا کہ ایسا کیوں ہوا، مایوسی کا ایسا دورہ پڑا کہ باقاعدہ ڈپریشن محسوس کرنے لگا، میرے قریبی ساتھی میری اس کیفیت پر مجھ سے زیادہ پریشان تھے۔ پھر لگ بھگ ایک سال بعد میں گڑگڑا کر اللہ کا شکر ادا کر رہا تھا کہ یا اللہ تیرا شکر کہ وہ کام ہمیں نہیں ملا کیوں کہ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ ہمیں احساس ہوا کہ ہم وہ سافٹ ویئر ڈیلیور نہیں کر سکتے تھے۔

2002ء میں ہی میں نے CMMi سرٹیفکیشن کے لیے کمپنی کا آڈٹ کروایا۔ بلاشبہ اس کام میں بہت خرچ اٹھتا ہے لیکن پیسے نہ ہونے کے باوجود میں نے ایسا کرنے کی ٹھانی۔ سنگاپور کے ایک آڈیٹر کو مقرر کیا کہ ہمارا آڈٹ کرے کہ ہم کس لیول پر ہیں، اس کا نام Raney Wong تھا۔ آڈٹ شروع ہوا تو میرا خیال تھا کہ ہم Level3 پر ہوں گے، رینی نے اندازہ کیا اور اس کے رزلٹ کو سن کر میں خوش بھی تھا اور افسردہ بھی کیوں کہ اس نے NetSol کو Level2 پر جانچا۔ خوشی اس بات کی تھی کہ 2002ء میں NetSol پہلی پاکستانی کمپنی بنے جس نے یہ اسیسمنٹ یا جانچ کروائی۔ میں خوش تھا کہ ایک مرحلہ طے کر لیا۔ اب ہمیں Level5 پر جانا تھا۔ اس زمانے میں آڈیٹر نے NetSol کو جانچنے کا دس ہزار ڈالر چارج کیا۔ ہفتے بعد Invoice آئی جو میرے ڈیسک پر کئی ماہ پڑی رہی اور میں ادائیگی کرنے کے قابل نہ تھا۔ میں کبھی تاخیر نہ کرتا لیکن حالات ابھی نہ سدھرے تھے اور ہمارے پاس پیسے بالکل نہ تھے۔ میں نے Raney سے کہا کہ وہ فکر نہ کرے، وہ راضی ہوگیا۔ میں لگ بھگ دس ماہ بعد وہ بل ادا کر سکا۔

2003ء

NetSol کے لیے 2003 یادگار سال نہ تھا، اسے خاموش سال کہا جا سکتا ہے۔ اسی سال میری فیملی میں ایک انکل کی وفات بھی ہوئی تھی۔ دیکھا جائے تو کمپنیوں کی لائف میں ہر سال بہت

جوش بھرا نہیں ہوتا ۔ یہ نارمل بات ہے، کئی خاموش زمانے آتے ہیں اور وہیں آپ اپنے آپ کو پیچھو رکرتے ہیں ۔اگر سیل نہیں ہو رہی تو اخراجات کا پہاڑ ایک مسئلہ بن جاتا ہے ۔میری ہمیشہ کوشش رہی ہے کہ لوگوں کی جاب ختم نہ کی جائے ،سروس چاہے ختم کردی جائے ۔ایک بہت مشہور واقعہ ہے کہ ایک شخص اپنے دوست سے کہنے لگا کہ مجھے فلاں نام کے ایک شخص کو تلاش کرنا ہے جو فلاں گاؤں میں رہتا ہے تم میرے ساتھ چلو ۔وہ دونوں وہاں گئے مگر وہ شخص نہیں ملا ۔دوست نے پوچھا کہ مسئلہ کیا ہے ۔اس نے کہا کہ کچھ عرصہ پہلے کی بات ہے کہ میں جب گھر آیا تو میرا مالی پودوں کو پانی دے رہا تھا اور غلطی سے پانی میرے کپڑوں پہ بھی گر گیا ۔مجھے بہت غصہ آیا ۔ میں نے اس کو گالی دے دی ۔مالی نے کہا میں نے آپ کی نوکری نہیں کرنی ، میں جا رہا ہوں ۔کچھ عرصہ گزرا کہ میری ایک فیکٹری میں آگ لگ گئی اور میرے گودام میں ڈاکہ پڑ گیا ،میرے سالے نے میری مال روڈ والی زمین پر قبضہ کرلیا ۔میں ایک باباجی کے پاس گیا ، دعا کے لیے کہا ۔باباجی نے کہا کہ جاؤ اور اس مالی کو واپس لے آؤ کیوں کہ تم اس کا وسیلہ نہیں تھے وہ تمہارا وسیلہ تھا ،اس کی وجہ سے تم کو ملتا تھا ۔ میں بھی اس بات پر مکمل یقین رکھتا ہوں اور اسی یقین کی وجہ سے میں بزنس کے اصولوں کو بھی توڑ دیتا ہوں اور بدترین حالات میں بھی کوشش کرتا ہوں کہ کسی کو جاب سے نہ نکالوں ۔

2004ء

2004ء NetSol کے لیے بہترین ثابت ہوا ۔اس سال بہت کچھ ہوا ۔ یہ صحیح معنوں میں NetSol کے لیے ایک تبدیلی کا سال تھا ۔ہم اب تک بہت مشکل وقت دیکھ آئے تھے ۔

اس سال کی سب سے بڑی بریک NetSol کی چین میں پہلی مرتبہ انٹری تھی ۔ مجھے ڈاکٹر Wolfbay کی کال آئی جو میرے بڑے اچھے دوست تھے اور تائیوان مرسیڈیز بینز لیزنگ کے ایم ڈی تھے ۔انہوں نے بڑی خوشی سے بتایا کہ وہ بیجنگ سے کال کر رہے ہیں جہاں مرسیڈیز بینز چین کے لیے ان کی تقرری کی گئی ہے ۔ یہ ایک نئی کمپنی ہوگی ۔انہوں نے مجھے چین بلایا تا کہ سافٹ ویئر کو وہاں لے جانے کی پلاننگ کی جا سکے ۔شروعات بہت اچھی تھیں ۔لیکن مرسیڈیز بینز جرمنی چاہتا تھا کہ اس کا سافٹ ویئر پہلے آنا چاہیے کیوں کہ وہ بڑی کمپنی ہے ۔ میں قسمت اور قدرت کی منصوبہ بندی پر یقین رکھتا ہوں ۔اس کے باوجود مرسیڈیز بینز چین کے ساتھ کنٹریکٹ سائن ہوگیا اور یوں چین جیسی

بڑی مارکیٹ ہم نے لے لی ۔یہ بہت بڑی کامیابی تھی ۔

اس وقت NetSol میں تقریباً دو سو لوگ کام کر رہے تھے ۔اس سے قبل 1999ء میں جب ہم Nasdaq کی فہرست میں آئے تھے تو ہمارا نام مشہور ہوگیا تھا ۔اس کے بعد CMMi Level4 کی وجہ سے بھی ہماری بہت مشہوری ہوئی تھی ۔

4 جنوری 2004ء کو میری بیٹی حمنہ کی میرے بھتیجے عمر غوری کے ساتھ شادی ہوئی تھی ۔وہ بڑا یادگار دن تھا ۔ میں خوش بھی تھا اور اداس بھی!

اسی سال NetSol کی نئی بلڈنگ بھی مکمل ہوگئی تھی ۔اس کی تکمیل میں پانچ سال لگے تھے ۔تب اس وقت بلڈنگ کے اردگرد کچھ نہیں تھا ۔ جب زمین خریدی تو ایک پگڈنڈی نما سڑک یہاں تک آتی تھی ۔ بلڈنگ بننے تک البتہ سڑک بن گئی تھی ۔ ہم نے اس وقت کے وزیراعظم شوکت عزیز کو درخواست کی کہ پاکستان کی سب سے بڑی آئی ٹی کمپنی چاہتی ہے کہ آپ اس بلڈنگ کا افتتاح کریں ۔ یہ ہمارے لیے بہت بڑا دن تھا ۔4 مارچ 2005ء کو شوکت عزیز آئے اور ایک پروقار تقریب میں انہوں نے افتتاح کیا ۔اس سے بھی ملک بھر میں ہماری بہت پذیرائی ہوئی ۔اسی تقریب میں میری ملاقات اس وقت کی آسٹریلین ہائی کمشنر Zorica McCharthy سے ہوئی ۔ جو بہت خوش اخلاق خاتون تھیں اور آسٹریلیا کے ایمبیسیڈر رکنا طلعان کی پاکستان سے انسیت بہت واضح تھی ۔یہ میری ان سے پہلی ملاقات تھی ۔وہ ایک آسٹریلین پلٹ بزنس مین سے مل کر خوش ہوئیں ۔انہوں نے مجھے بہت زیادہ مبارکباد دی اور خوش تھیں کہ میں آسٹریلیا سے واپس آکر اتنا کامیاب کاروبار جمایا ۔

2005ء

ہم جنوری 2005ء میں ہم NetSol کی موجودہ نئی بلڈنگ میں منتقل ہوگئے تھے ۔اسے ہم نے خود بنایا تھا ۔2005ء صحیح معنوں میں NetSol کے لیے نئی شروعات کا سال تھا ۔ دنیا بھر سے ہمارے ساتھ نئے کنٹریکٹ ہونے لگے تھے ۔ بہت سی اہم شخصیات NetSol کے وزٹ پر آئیں جن میں امریکی ایمبیسیڈر ریان سی کروکر بھی تھے ۔ جب افغانستان میں ان کی تعیناتی ہوئی تو ان کی بہت مشہوری ہوئی تھی ۔NetSol میں نئے ریسورسز کی ہائرنگ بھی بڑھنے لگی تھی ۔ہمیں مرسیڈیز بینز جاپان

سے بھی منظوری آ گئی جو NetSol کے لیے ایک اہم مارکیٹ تھی ۔اسی سال ٹویوٹا چائنا نے بھی ہم سے معاہدہ کیا جو چینی مارکیٹ میں بہت بڑا نام تھا۔اسی سال ہم نے چین میں اپنا پہلا چھوٹا سیٹ اپ بنایا اور یو کے آفس سے Paul Grace چین میں اس آفس کے انچارج تعینات ہو گئے ۔NetSol نے UK میں CQ System نامی کمپنی حاصل کی، یہ ایک چھوٹی سی کمپنی تھی ۔اس کا مقصد مقامی مارکیٹ میں داخل ہونا تھا۔اسی سال ہم کراچی سٹاک ایکسچینج میں داخل ہو گئے ۔2004ء میں ہم امریکہ میں ایک کمپنی حاصل کرنا چاہ رہے تھے جس کے ذریعے کاروبار کیا جا سکے ہو۔ہم نے امریکہ میں McCue System نامی کمپنی بھی حاصل کر لی یہ سال ہماری کمپنی میں اہم سال تھا۔

14 مارچ 2005ء کو اسلام آباد گیا تو آسٹریلین ہائی کمشنر کو فون کیا اور بتایا کہ میں اسلام آباد ہوں، کیا آپ سے ملاقات ہو سکتی ہے ۔انہوں نے فوراً ڈنر کے لیے بلا لیا۔بڑا اچھا ڈنر ہوا، اس کے بعد قہوہ پیتے ہوئے اس نے بڑی لجاجت سے پوچھا کہ اگر آپ مائنڈ نہ کریں تو ایک بات کہوں ۔ میں نے کہا ضرور تو انہوں نے کہا کہ آپ کو کیسا لگے گا کہ اگر آپ کو لاہور میں آسٹریلیا کے ہائی کمیشن تعینات کر دیا جائے ۔میرے لیے یہ بہت اعزاز کی بات تھی ۔ میں خاموش ہو گیا، وہ فوراً کہنے لگیں کہ آپ ابھی فیصلہ نہ کریں، اچھی طرح سوچ لیں ۔ میں نے جواب دیا کہ یہ میرے لیے بہت اعزاز کی بات ہے، اگر اجازت دیں تو میں بیوی سے مشورہ کر کے ایک دو دن میں جواب دوں گا ۔ میں واپس آ گیا لیکن بیگم کو نہیں بتایا اور ایک دن بعد پیغام بھیجا کہ میری خوش قسمتی ہو گی اگر میں آسٹریلیا کا ہائی کمیشن بن جاؤں ۔انہوں نے شکریہ ادا کیا اور کہا کہ وہ اس سلسلے میں ضابطے کی کاروائی کر کے مجھے اپ ڈیٹ کریں گی ۔اس کے بعد بہت عرصے تک کئی ملاقاتیں ہوتی لیکن کبھی اس کا ذکر ہی نہیں ہوا ۔ میں نے سوچنا شروع کر دیا کہ اچھا ہی کیا جو میں نے بیگم سے بات نہیں کی بتایا ورنہ پریشانی ہوتی ۔ دل میں سوچا کہ چلو عزت بچ گئی کہ کسی کو اس کا پتا نہیں چلا ۔آٹھ مہینے کے بعد مجھے ان کی ای میل آئی کہ آنریری قونصل بننا ہے تو اپنا سی وی تو بھیج دیں ۔ ہماری حکومت نے اس حوالے سے قانون سازی کر لی ہے، اب آپ کا کیس فارورڈ کیا جا سکتا ہے ۔اس کے بعد بھی چھ چار ماہ لگ گئے ۔بلاشبہ NetSol کی ایک Strong Entity کا اس میں بڑا عمل دخل تھا۔2005ء میں ہم نے کراچی سٹاک ایکسچینج میں لسٹنگ کا مرحلہ شروع کر دیا۔ایک پبلک لمیٹڈ کمپنی ہونے کے ناتے ہم نے پبلک سے

فنڈ اکٹھے کرنے تھے ۔اس وقت تک کمپنی نو برس کی ہو چکی تھی ۔اسی سال ہم نے CMMI Levle3 حاصل کیا تھا۔یہ مشکل سال تھا، ایک اعتبار سے 2002ء کی مشکلات 2003ء میں بھی جاری رہیں ۔ہمیں کوئی بڑی کامیابی نہ مل سکی تھی ۔NetSol نے بہت زیادہ مشکل اٹھائی ۔ہم نے بہت زیادہ جدوجہد کی، IT Bubble Burst کا تسلسل چل رہا تھا۔دنیا بھر میں آئی ٹی کا کام بہت کم ہو گیا تھا ۔ اس فیلڈ میں سرمایہ کاری رک سی گئی تھی ۔اس کے باوجود مجھے کبھی نہیں لگا کہ آئی ٹی کو چننا میرا غلط فیصلہ تھا۔اس کے برعکس میں تکلیف اور مشکل کو برداشت کیا۔اس وقت پاکستان کی آئی ٹی فیلڈ میں دو تین بڑے نام تھے جو ہم سے پرانے تھے اور سب ہی مشکل کا شکار تھے ۔

2006ء

2006ء کے وسط میں مبارکباد کا پیغام آ گیا کہ آسٹریلوی حکومت میری صوبہ پنجاب پاکستان کے آسٹریلیا کے اعزازی قونصل کے طور پر تقرری کرنے والی ہے جس کے بعد حکومت پاکستان آپ کو اس تقرری میں قبول کر لے گی ۔مزید ایک سال لگ گیا۔تب تک بھی میں نے گھر میں کسی کو نہ بتایا تھا، حتیٰ کہ والد صاحب کو بھی نہیں بتایا کہ اگر مسترد کر دیا گیا تو بہت سبکی ہو گی ۔

میں NetSol کی دوسری کمپنیوں سے الگ پہچان بنانا چاہتا تھا، اس لیے میں نے 1998ء میں ISO9001 لینے کے بعد ایک اور آئی ٹی سرٹیفکیشن کی تیاری شروع کر دی، ہم پورا ایک سال اس کی تیاری کرتے رہے، جب ٹریز آیا تو اس نے ہمیں فیل کر دیا، اس وقت میری فیلڈ کے لوگ کہتے تھے تم پاگل ہو کہ آج کل مارکیٹ میں کام نہیں ہے اور تم کو سرٹیفکیشنز کی پڑی ہوئی ہے، مگر میں لگا رہا، جب دوبارہ آڈٹ ہوا تو اس نے ہم کو لیول 2 دیا جبکہ میرا خیال تھا کہ وہ ہمیں لیول 3 دے گا، اس نے بل بھیجا تو میرے پاس بل دینے کے پیسے نہیں تھے، میں نے اسے کہا کہ مجھے ایک ماہ کا وقت دو اور آٹھ ماہ بعد پیسے دیئے، اس آڈیٹر کو میں نے اگلے سال پھر بلا لیا کہ دوبارہ ہمارا آڈٹ کرے، اس نے ہمیں لیول 3 دیا مگر میں نے اس پہ اکتفا نہیں کیا اور اس کی کوشش کرتا رہا۔پانچ سال کی کاوش کے بعد 2006ء میں ہمیں احساس ہوا کہ ہم Levle5 کی اسیسمنٹ کے لیے تیار ہیں، خرچہ ایک لاکھ ڈالر تک پہنچ چکی تھی، لیکن ہمیں یہ کرنا تھا، فیصلہ کیا گیا اور سویڈن سے ایک خاتون کو بلایا، وہ آئیں اور

گیا رہ دن کی دن رات محنت کے بعد انہوں نے ہمیں اسیسمنٹ کے لیے اکٹھا کیا، اس نے ایک لمبی تقریر کے بعد اعلان کیا کہ NetSol پہلی کمپنی بن گئی ہے، شکریہ ادا کرنے کے لیے کھڑا ہوا تو میرے آنسو گالوں پر بہہ رہے تھے، یہ ایک خواب تھا جس کے حصول کے لیے ہم نے دن رات پلاننگ کی تھی، کمپنی کو بہترین بنانے کے لیے، میری پروفیشنل لائف کی سب سے بڑی کامیابی تھی، ایسا کوئی کام جو پاکستان نے پہلے کبھی نہ کیا ہو، ہم نے کر لیا تھا، یہاں سے مجھے یقین آیا کہ انسان چاہے تو کچھ بھی حاصل کر سکتا ہے۔

دنیا میں صرف 150 کمپنیاں ہیں جنہوں نے یہ لیول حاصل کیا ہوا ہے، اس کے بعد جب بھی ہم کہیں کوئی Presentation دینے کے لیے جاتے تھے تو وہاں ہم اس Certification کا ضرور بتاتے ہیں اور کمپنی کی ساکھ کو بہتر بناتے ہیں!

میری زندگی میں بزنس دوروں کی بہتات ہو چکی تھی۔ میں بہت زیادہ سفر کر رہا تھا جس کا اثر فیملی پر ہو رہا تھا لیکن آفرین ہے کہ کسی نے اف تک نہیں کی۔ 2006ء ایک تاریخی سال تھا جب ہم نے CMMI Level5 حاصل کیا۔ اس کے ساتھ ہی NetSol دنیا کی ان کمپنیوں میں آ گیا جن کے پاس یہ سرٹیفکیٹ ہے۔ میری زندگی میں بہت سے مواقع آئے ہیں کہ میں جذبات پر کنٹرول نہیں کر سکا ہوں اور رویاں ہوں۔ وہ بھی ایک ایسا ہی دن تھا جب نہ صرف NetSol بلکہ پاکستان ان ملکوں میں آ گیا جہاں ایک CMMI Level5 کمپنی آپریٹ کر رہی تھی۔ اس سرٹیفکیٹ کے ملتے ہی چین سے نئی ڈیمانڈز آنا شروع ہو گئیں، ہمیں نئے کسٹمر ملنا شروع ہوئے اور کام کا انبار لگ گیا۔

2007ء

2007ء میں پورا سال چین میں لگ گیا اور اس جگہ بزنس ڈویلپ کرتے چلے گئے۔ وہ ایک اچھا فیصلہ تھا۔ ہماری پیش رفت اچھی تھی۔ تب سے اب تک NetSol مستقل مزاجی کے ساتھ ترقی کا سفر طے کر رہا ہے اور اس کی ترقی کو کوئی ایسا جھٹکا نہیں آیا جو Dot com crash اور 9/11 کی وجہ سے آیا تھا۔ اس کے بعد سے NetSol نے کبھی پیچھے مڑ کر نہیں دیکھا اور ہر نئے دن کے ساتھ آگے ہی بڑھا ہے۔

طرزِ زندگی

میرا یہ یقین ہے کہ ہماری صحت اللہ کا تحفہ ہے اور ہم اس کے ذمہ دار ہیں کہ ہم اپنی صحت پہ توجہ دیں۔ اپنے ہر دن کو بہت اچھے انداز سے گزاریں جس کا آپ کی صحت پر اچھا اثر پڑے۔ میں اپنی صحت پہ بہت خصوصی توجہ دیتا ہوں، صبح سویرے اٹھنا میری بہت پرانی عادت ہے اور پھر دو گھنٹے ورزش کرتا ہوں یہ میں ایک لمبے عرصے سے کر رہا ہوں۔ اکثر دوست مجھ سے پوچھتے ہیں کہ گھر میں جم بنانے کی خاص وجہ کیا ہے۔ آج بہت اچھے اچھے جم اور ورزش کرنے کے لیے کلب موجود ہیں تو میں ان کو کیوں استعمال نہیں کرتا۔ یہ بہت ضروری تھا کیوں کہ جب باہر کسی جم میں ہم ممبر شپ لیتے ہیں وہاں ہم باقاعدگی سے نہیں جا سکتے کبھی بدلتا موسم، کبھی گھر پہ مہمانوں کی آمد، کبھی اپنی ذاتی سستی آڑے آ رہی ہوتی ہے جبکہ گھر میں جم بنانے کا فائدہ یہ ہے کہ کچھ بھی ہو جائے آپ کو ورزش کرنے کا کوئی نہ کوئی موقع مل ہی جاتا ہے۔ گھر میں جم ہونے کی وجہ سے ہمیں کوئی بہانہ نہیں ملتا ورزش نہ کرنے کا۔ جب دل چاہے اور تھوڑا وقت مل جائے تو ورزش کر لی جاتی ہے۔

ورزش کے حوالہ سے ایک بات ہمیشہ یاد رکھیں کہ ورزش لازمی نہیں کہ پیٹ کو اندر کرنے کے لیے ہی کی جاتی ہو۔ اکثر دوست یار مجھے کہتے ہیں کہ سلیم تم اتنی ورزش کرتے ہو مگر تمہارا پیٹ تھوڑا سا باہر نکلا ہوا ہے۔ ورزش اپنی صحت کو برقرار رکھنے کے لیے، کولیسٹرول کو کنٹرول کرنے، خون کی گردش کو ٹھیک رکھنے کے لیے ورزش کی جاتی ہے اور میں بھی انہی مقاصد کو مدنظر رکھ کر ورزش کرتا ہوں۔

جن لوگوں کے پاس جم نہیں ہے یا وہ کسی جم میں جا کر ورزش نہیں کر سکتے ان کو چاہیے کہ روزانہ باقاعدگی کے ساتھ چہل قدمی کریں صبح یا شام کو کسی وقت بھی وہ تیز تیز چہل قدمی کریں اور اپنے روزمرہ کاموں میں کوشش کریں کہ تھوڑا بہت پیدل بھی چل لیا کریں۔ ہر دفعہ لفٹ کو استعمال کرنے کی بجائے دن میں کسی وقت سیڑھیوں کا استعمال بھی کر لیں۔

میں آرام سے بیٹھ نہیں سکتا میری بیس سال پہلے کی تصاویر میں آپ کو میں بہت بہت سمارٹ سا دیکھیں گے کیوں کہ میں اس وقت بھی بہت زیادہ ورزش کیا کرتا تھا۔ آسٹریلیا اور سعودی عرب میں بھی میں نے جم وغیرہ جوائن کیا ہوا تھا اور ساتھ ساتھ روزہ پیدل چلنا بھی میرا معمول تھا۔

صحت مند زندگی گزارنے کے لیے چھ گھنٹے سونا ضروری ہے اور میں اس سے زیادہ کبھی نہیں سوتا ۔کئی دفعہ میں چھٹی والے دن کوشش بھی کرتا ہوں کہ میں صبح دیر تک سویا رہوں مگر پھر بھی صبح صبح میری آنکھ کھل جاتی ہے ۔پھر بیوی سے ڈانٹ پڑتی ہے کہ خود تو اٹھ گئے ہو مجھے تو سونے دو کیوں کہ میں اٹھ کر ٹی وی آن کر لیتا ہوں ۔بیوی کو خوش کرنے کے لیے میں پھر اس کے لیے اور اپنے لیے کافی یا چائے بنا کر لے آتا ہوں ۔اس کے علاوہ میں صبح اٹھ کر کوئی نہ کوئی کتاب پڑھنا شروع کر دیتا ہے ۔جس دن میں ورزش نہ کروں اس دن میری پرفارمنس کم ہوتی ہے میں تھوڑی سستی محسوس کرتا ہو اور جلدی تھک بھی جاتا ہوں ۔ورزش کی وجہ سے میں سارا دن فٹ اور چاک وچابند رہتا ہوں ۔میرے ساتھ بہت دفعہ ایسا بھی ہوا ہے کہ میں بیٹھا کام کر رہا ہوتا ہوں اور آدھی رات سے بھی زیادہ وقت گزر چکا ہے مگر مجھے کھانے پینے کا کوئی ہوش نہیں رہا یہ کمپنی کے شروع کے دنوں میں اکثر ایسا ہوتا تھا مگر پھر بھی میں بہت کوشش کر کے اچھا کھانا کھاتا تھا جو کہ مجھے جسمانی لحاظ سے فٹ رکھیں ۔کھانے کے معاملہ میں یہ بات یاد رکھیں کہ ہمیں جینے کے لیے کھانا کھانا چاہیے نا کہ کھانے کے لیے جینا چاہیے ۔ہماری جسم کی جو غذائی ضروریات ہوتی ہے ان کو ہر حال میں پورا ہونا چاہیے ۔میں اچھا خاصا ناشتہ کرتا ہوں جب ہم صبح صبح ورزش کرتے ہیں تو ہمارے جسم کو پروٹین کی زیادہ ضرورت ہوتی ہے اس لیے میں ابلے ہوئے انڈے ناشتہ میں ضرور کھاتا ہوں اس کے علاوہ وہ غذا جس میں پروٹین زیادہ ہو اس کا استعمال کرتا ہوں ۔اس سے ہمارے پٹھے مضبوط ہوتے ہیں اور ورزش سے جو انرجی کنزیوم ہوئی ہوتی ہے وہ بحال ہوتی ہے ۔ہمیں ناشتہ بہت اچھا کرنا چاہیے اور دن کے وقت بھی اچھا کھانا چاہیے مگر رات کو کھانا کم کھانا چاہیے ۔میں شام کے وقت ہی کچھ ہلکا پھلکا کھانا کھا لیتا ہوں اور کوشش کرتا ہوں کہ پھر رات کو کھانا نہ کھاؤں ۔آلو گوشت میری پسندیدہ ڈش ہے اور میری بیوی بہت ہی مزیدار آلو گوشت پکاتی ہے ۔میں خود تو دودھ شوق سے نہیں پیتا مگر میرے خیال میں دودھ ہمیں ضروری پینا چاہیے کیوں کہ دودھ ہماری جسم میں کیلشیم کی کمی کو پورا کرتا ہے ۔میں گالف کھیلتا ہوں ، سپورٹس بھی ایک بہت اچھی ورزش ہوتی ہے اس سے جسم کے ساتھ ساتھ دماغ بھی تندرست وتوانا رہتا ہے ۔کھیل کود میں حصہ لینا بہت ہی ضروری سمجھتا ہوں میں اور خود بھی کوشش کرتا ہوں کہ ہفتہ میں ایک دن لازمی گالف کھیلو ۔سگریٹ پینا میرے نزدیک بہت بڑی عادت ہے اور یہ ہماری صحت پر بہت بڑے اثرات ڈالتی ہے ۔میں کبھی سگریٹ پیا کرتا تھا اور 1986ء میں سگریٹ پی تھی پھر اس وقت میں نے اس کو

چھوڑ دیا تھا تب سے آج تک سگریٹ نہیں پی ۔ان دنوں سگریٹ پینا ایک بڑا اسٹائلش مشغلہ تھا اور لڑکیوں کو متاثر کرنے کے لیے سگریٹ پینا لڑکوں میں بہت عام تھا ۔مگر آج کل کی لڑکیاں بھی سمجھدار ہو گئی ہیں اب وہ اس طرح کے مشاغل سے متاثر نہیں ہوتیں ۔

انسان کا لباس اس کی شخصیت کا عکاس ہوتا ہے اور ہمیں لباس کا صحیح انتخاب کرنا چاہیے یہ صحیح انتخاب مہنگا اور سستا کے حوالہ سے نہیں ہوتا ، یہ برانڈ یا غیر برانڈ کی بات بھی نہیں ہے ۔یہ بات ہے کہ آپ کی شخصیت کو کون سا لباس نکھارتا ہے اور کس قسم کے لباس میں آپ زیادہ اچھے لگتے ہیں ۔لباس معاشرے میں موجودہ فیشن کے مطابق منتخب کریں کچھ لوگ دوسروں سے ممتاز لگنے کے شوقین کچھ لوگ بہت ہی الگ قسم کا لباس منتخب کرتے ہیں بزنس مین کو ایسے کام نہیں کرنے چاہیے ۔میں فٹنگ والے کپڑے پہنتا ہوں کیوں کہ ان کپڑوں میں ہم ایکٹو اور چاک وچابند لگتے ہیں ۔ہم اپنے آفس میں مناسب لباس کو ترجیح دیتے ہیں جس میں وہ آرام اور سکون دہ ہو ،سکون دہ لباس میں بچے اچھا کام کرتے ہیں ۔اچھی گھڑی بھی پہنتا ہوں ۔موبائل کے بارے میں میرا یہ خیال ہے کہ دوسروں کو دیکھانے کے لیے موبائل نہ خریدیں دیکھیں آپ جو موبائل کو آسانی سے استعمال کر سکتے ہیں ۔میں آئی فون استعمال نہیں کرتا وہ مجھے یورز فرینڈلی نہیں لگتا ۔مجھے Samsung موبائل پسند کرتا ہوں کیوں کہ وہ کافی حد تک استعمال میں آسان ہیں ۔میرے پاس ایک پرانا موبائل ابھی بھی موجود ہے جو کہ Nokia ای سیریز کا موبائل تھا ، وہ میں نے 2008ء میں لیا تھا تب بھی میں وہی موبائل خریدتا تھا جس کے کی پیڈ پہ ٹائپنگ آسان ہو ۔

میں زیادہ پسند کرتا ہوں کہ کتاب کی پرنٹ ورژن پڑھوں مگر کیوں کہ میں عام روٹین میں کتاب پڑھ نہیں سکتا اس لیے میں دورانِ سفر کتاب پڑھتا ہوں جس وجہ سے میں آئی پیڈ اور ٹیبلٹ پہ پڑھتا ہوں ۔میں زیادہ تر کتب لیڈرشپ کے موضوع پہ پڑھتا ہوں کسی زمانہ میں رومانوی ناول وغیرہ بھی پڑھ لیتا تھا مگر اب نہیں ۔مجھے سینما میں فلم دیکھنے کا شوق تو ہے مگر وقت کی کمی کی وجہ سے عموماً نہیں دیکھ پاتا کبھی کبھار ہی سینما جاتا ہوں ۔پاکستانی فلم ارمان میری سب سے پسندیدہ فلم ہے جس میں وحید مراد اور زیبا نے کام کیا ہے اس فلم کے گانے بھی مجھے بہت پسند ہیں ۔

اگر کوئی اپنے طرزِ زندگی کو بہتر نہیں کرے گا وہ اگر زندگی میں کامیاب بھی ہو جائے اور جتنا مرضی کما لے مگر وہ اپنی کامیابی سے لطف نہیں اٹھا سکے ۔گا لہٰذا اگر آپ اپنی کامیابی سے لطف اٹھانا چاہتے

ہیں تو اپنے طرزِ زندگی کو بھی بہتر بنائیں، اچھی تندرست زندگی گزاریں، پھر ہی وہ اپنی کامیابیوں سے صحیح لطف اٹھا سکیں گے۔

سب بھائیوں کے اپنے اپنے شیئرز ہیں اور بھائی کمپنی کی ترقی کے لیے مل کر کام بھی کرتے ہیں، نجیب بھائی اس وقت امریکہ کے دفاتر کو کنٹرول کر رہے ہیں، اسی طرح ہم باقی بھائی بھی اپنی اپنی ذمہ داریاں سنبھال رہے ہیں، میرے والد صاحب اس وقت بہاولپور میں ایک سکول چلا رہے ہیں، یہ سکول ہماری والدہ کے نام پر قائم ہونے والے فاروق ٹرسٹ کے تحت چل رہا ہے، بہاولپور چونکہ آبائی علاقہ ہے اس لیے ہم نے وہاں سے شروع کیا ہے۔ میں گاڑی بہت آہستہ سے چلاتا ہوں اور اکثر میرے ساتھ بیٹھنے والے مجھے چھیڑتے بھی ہیں کہ سلیم سائیکل والا تم سے آگے گزر گیا ہے مگر میں اس کی کوئی فکر نہیں کرتا، میں کاروبار میں تو بہت رسک لیتا ہوں مگر زندگی کے ساتھ کبھی کوئی رسک نہیں لیا!

میں چھٹیاں لے کر کہیں نہیں جاتا، ایسے ہی کام کے دوران ہی کہیں گھوم پھر لیتا ہوں، جس ملک میں جاتا ہوں وہاں کی مشہور جگہوں کی سیر کرتا ہوں۔ مجھے افریقہ جانے کا بہت شوق ہے۔ مجھے یاد ہے آخری دفعہ میں نے چھ چھٹیاں لی تھیں اور ہم گاڑی پر یورپ کی سیر کے لیے گئے تھے، میرے خیال میں کسی بھی ملک کا تعلیمی نظام اچھا ہو تو اس کے لوگوں کی سوچ بدل جاتی ہے، میرے گھر میں جتنے بھی کام کرنے والے بچے اور بچیاں ہیں میں نے ان کے لیے گھر میں ٹیوٹر لگوایا ہے تاکہ کل جب ان کی اولاد ہو تو وہ ان کی اچھی پرورش کر سکیں۔

انتظامی انداز

جب میں آفس آتا ہوں تو سب میرے سامنے آجاتے ہیں تاکہ میں ان کا حال احوال پوچھ لوں، میں کسی سے ان کے کام کے حوالہ سے کچھ بھی نہیں پوچھتا کیوں کہ اس کام کے لیے منیجرز موجود ہیں جو اپنے اپنے فیلڈ سے متعلقہ کاموں کی دیکھ بھال کرتے ہیں۔ میں صرف اور صرف سب کا حال چال پوچھتا ہوں اور تھوڑی بہت ہنسی مذاق بھی کرتا ہوں۔ اسی وجہ سے ورکرز کو میرے سامنے آنے میں کوئی دقت محسوس نہیں ہوتی ہے۔ میرا پکا یقین ہے کہ میری کمپنی کا ہر ایک ورکر میرے لیے میرے خاندان کی طرح

ہے اور میں اسی طرح ان سے ملتا ہوں۔ انسان کی عزت لوگ اس کے ڈریا پوزیشن کی وجہ سے کریں یہ بہت بڑی بات ہے اور میں کوشش کرتا ہوں کہ لوگ میری عزت میرے اخلاق کی وجہ سے کریں اور کوئی مجھ سے ڈر محسوس نہ کرے بلکہ مجھ سے پیار کریں۔

کوئی بھی میرا ورکر مجھ سے کسی وقت بھی مل سکتا ہے میں ہر ایک سے مل لیتا ہوں مگر میں جس کو ڈیوٹی دیتا ہوں اور جن کے ذمہ کام لگاتا ہوں وہ ہر کوئی نہیں ہوتا۔ میں نے اپنی کمپنی میں منیجرز کو مکمل طور پر خود مختار بنایا ہے وہ اپنی ٹیم کی پرفارمنس کے ذمہ دار ہوتے ہیں اور میں ان سے ہی رپورٹ لیتا ہوں ٹیم کے کسی ممبر سے نہیں۔ میں کبھی بھی کسی لڑکے کے پاس جا کر بیٹھ کر اس کا کام نہیں چیک کرتا اور نہ ہی کسی بھی طرح اس کے کام میں براہ راست کوئی بھی رائے نہیں دیتا۔ اس کا لیڈر یا منیجر ہی اس سے رپورٹ لیتا ہے اور میرے پاس وہی اس کی پرفارمنس کا ذمہ دار ہے۔

ہمیں اپنے ہر ورکر پہ اعتبار کرنا چاہیے اور اس کی اہلیت کے مطابق اس کو ایک حد تک خود مختاری دینی چاہیے تاکہ وہ اچھا پرفارم کر سکے۔ میں جب نوکری کرتا تھا تو مجھے لگتا تھا کہ میرا باس بہت ہی نالائق ہے اور میں بہت ہی زیادہ ذہین و فطین ہوں مگر بعد میں پتا چلا کہ باس یا ٹیم لیڈر کو بہت کچھ پتا ہوتا ہے اور وہ کسی اور انداز سے چیزوں کو دیکھ رہا ہوتا ہے۔ کمپنی میں یہاں آپ دیکھیں گے کہ سردیوں میں باہر لان میں بیٹھ کر بھی کام کرتے ہیں۔ میں ان کو کھلی چھٹی دی ہوئی ہے کہ آرام دہ ماحول میں وہ پُرسکون رہ کر اچھا کام کر سکیں۔

مجھے غصہ بہت کم آتا ہے مگر میں اکثر اپنے ورکرز کے لیے کبھی کبھار جب ضروری ہوتا ہے غصہ کی اداکاری بھی کرتا ہوں تاکہ ان کو محسوس ہو کہ ان کے اس عمل کی وجہ سے مجھے بہت غصہ آیا ہے۔ ملازمین اور ورکرز کے ساتھ اچھے اخلاق سے پیش آنا بہت ضروری ہے کیوں کہ جب آپ ان کو ایک آرام دہ اور پرسکون ماحول مہیا کرتے ہیں تو پھر ان کی پرفارمنس بہت بہتر ہو جاتی ہے۔ جس سے آپ کے کسٹمرز کام سے مطمئن ہوں گے اور کاروبار میں اضافہ ہوگا۔

میں جھوٹ اور بے ایمانی پہ لوگوں کو فوراً ہی جاب سے فارغ کر دوں گا۔ اس کے علاوہ اگر کسی نے دوسرے ورکر یا اپنے جونیئر سٹاف کو ہراساں کرنے کی کوشش کی ہو تو میں ان وجوہات پر فوراً فارغ کر دوں گا۔ اگر کوئی غلطی کرتا ہے تو ہم اس کو موقع دیتے ہیں کیوں کہ غلطی ہو جانا کوئی بڑی بات نہیں ہے مگر

اپنی غلطیوں سے نہ سیکھنے والا کامیابی کی منازل طے نہیں کر پاتا ۔اگر کوئی جنسی ہراساں کرنے کا واقعہ پیش آئے تو میں اپنے ایڈمن کو سب سے پہلی ہدایت کی ہے کہ سب سے پہلے دونوں کے نام کہیں بھی نہ لیے جائیں اور مجرم کو فوراً ہی فارغ کر دیا جائے ۔ہمارے آفس میں بہت سے بچوں نے آپس میں شادیاں کی ہیں اور میں اس سے بہت خوش بھی ہوتا ہوں اور آفس کی طرف سے ان کو تحائف بھی دیئے جاتے ہیں ۔

کوئی ہمارا ورکر اچھے طریقہ سے NetSol کو چھوڑ کر چلا جائے جو کہ کمپنی قوانین کے مطابق استعفیٰ دیتا ہے وہ اگر ہمارے پاس دوبارہ آئے تو ہم اس کو دوبارہ خوش آمدید کہتے ہیں اور اس ہمارے کام میں بچے جاب چھوڑ کر جاتے رہتے ہیں اور آنا جانا لگا رہتا ہے ۔

ایک بہت اہم بات جو میں لیڈر شپ کے حوالہ سے کہنا چاہیے کہ لیڈر کو چاہیے کہ اپنی کامیابی پر اپنی ٹیم کو کریڈٹ دیں کہ ان کی وجہ سے ہی ہم یہ کامیابی حاصل کر سکیں ہیں اور اس کو ہر کسی کے سامنے بیان کریں تا کہ ٹیم کا مورال بلند ہو ۔اس کے برعکس اگر کبھی فیل ہو جائیں تو اس کا ذمہ دار خود کو ٹھہرائیں اپنی ٹیم کو نہیں ۔ٹیم کو کریڈٹ دینے کے بھی دو طریقے ہیں کہ ایک ان کو بونس کی شکل میں کوئی انعام وغیرہ دیں اور دوسرا ان کی تعریف کریں ۔میں نے اپنے ایچ آر کو کہا ہے کہ وہ ہر بندے کو اس کی پرفارمنس کی بنیاد پہ تنخواہ دیں کوئی خاص سکیل مت بنائیں کیوں کہ کبھی کبھی کوئی چھوٹے سکیل پہ کام کر رہا ہوتا ہے مگر اس کی پرفارمنس اپنے سکیل کے دوسرے لوگوں سے اچھی پرفارمنس دیتا ہے تو اس کی تنخواہ دوسروں سے زیادہ ہونی چاہیے ۔ہم آفس میں بہت پارٹیاں بھی کرتے ہیں جس کے ذریعہ میں اپنے ورکرز سے ملتا ہوں اور ان کو بھی خوش کرنے کی کوشش کرتا ہوں ۔

اگر کوئی آپ سے فلرٹ کرنے کی کوشش کرے تو اس کو نظر انداز کرنا ہی بہترین حل ہوتا ہے ۔

میرا پرسنل اسسٹنٹ کوئی پروفیشنل مرد ہی ہوتا ہے کیوں کہ جس طرح وہ میرے کام سنبھالتے ہیں، کوئی لڑکی نہیں سنبھال سکتی ۔وہ مجھے آدھی رات کو ائیر پورٹ چھوڑ کر آ سکتے ہیں ۔وہ دن کے کسی بھی وقت میرا کام کرنے کے لیے تیار رہتے ہیں مگر ایک لڑکی شام کے بعد میرے کام نہیں کر سکے گی ۔پھر میرے پرسنل اسسٹنٹ کسی بھی وقت میری نمائندگی کرتے ہوئے مختلف لوگوں سے ملاقات کر لیتے ہیں ۔

میرے پاس ایک میرا کزن کام کرتا تھا جو کچھ عرصہ میرے پاس جاب کرنے کے بعد چھوڑ کر

چلا گیا اور اس نے مجھے بتایا کہ اس کو سیلز کی پچاس ہزار میں نوکری مل گئی ہے جس میں اس کی ڈیوٹی کمپنی کے سافٹ ویئر کو فروخت کرنا ہے ۔میں نے اسے کہا کہ تم بہت بدقسمت ہو کہ تم کو یہ جاب مل گئی ہے مگر وہ کہنے لگا کہ کیوں اس میں تو میری تنخواہ بھی زیادہ ہے تو میں نے اس کو کہا کہ تم کو میں نے اپنے ہاتھ سے کام کرنا سکھایا تھا، وہ تم نے چھوڑ دیا ہے ۔تم ایک ہنر تقریباً سیکھ چکے تھے مگر اس کو درمیان میں چھوڑ کر تم نے دوسری جاب شروع کر دی ہے جس میں تم نے اپنی مہارت والا کام چھوڑ دیا ہے ۔پھر وہی ہوا اس کی مہارت سیلز میں تھی نہیں اور وقت کے ساتھ ساتھ اس نے جو کام سیکھا تھا، وہ بھی بھول گیا اور آج کل وہ خوار ہو رہا ہے کیوں کہ مارکیٹ میں کمپنیوں کو کام کرنے والے لوگوں کی ضرورت ہے ۔

میں جب سعودی عرب سے آیا تھا تو میرے پاس کوئی جاب نہیں تھی اور اس وقت میرے پاس اپنے روزمرہ اخراجات پورے کرنے کے لیے ایک ہی سہارا تھا وہ میرا ہنر تھا، میں کمپیوٹر ٹھیک کر کے، کسی کو کمپیوٹر کی کلاس دے کر اپنے اخراجات پورے کر رہا تھا اور میں اسی لیے کچھ ہنر سیکھنے پہ زیادہ توجہ دیتا ہوں ۔اسی طرح جب میں آسٹریلیا گیا تو مجھے فوراً ہی کام مل گیا کیوں کہ میرے پاس ایک ہنر موجود تھا اور مارکیٹ میں اس کی ضرورت بھی تھی ۔میں نیٹ ورکنگ، سوفٹ ویئر کے ساتھ ساتھ کمپیوٹر اسمبلنگ بھی کر سکتا تھا اور اسی طرح سے مجھے کافی کام ملتے گئے ۔اب جب میرے پاس کوئی جاب کے لیے آتا ہے تو میں عموماً اس کے تعلیمی اسناد پہ اتنا غور نہیں کرتا جتنا میں اس کے ہنر اور مہارتوں پہ بات کرتا ہوں اس کے میرا سب سے اہم سوال ہوتا ہے کہ وہ میرے لیے کیا کر سکتا ہے، ہماری کمپنی میں اس کی وجہ سے کیا تبدیلی آئے گی ۔

اگر کسی کے پاس ہنر ہو تو وہ کبھی بھوکا نہیں مرے گا اور اس کا سفر ہمیشہ ترقی کی طرف ہوگا ۔میں جب اپنی پہلی جاب چھوڑی تو اس کی وجہ بھی یہی تھی کہ مجھے پتا لگ رہا تھا کہ وہاں میں کچھ بھی نہیں سیکھ رہا اور ساری عمر تو ایسے بناء کچھ سیکھے میں ترقی نہیں کر سکتا ۔اس لیے میں نے جاب چھوڑ کر کم تنخواہ والی جاب جوائن کر لی ۔یہ کوئی الہام والی بات نہیں ہوتی کہ ہمیں اللہ کی طرف سے الہام آتا ہے، ہر بات صاف نظر آ رہی ہوتی ہے کہ جب آپ کوئی ہنر نہیں سیکھ رہے تو پھر سمجھ لیں کہ آپ کی ترقی نہیں ہو رہی ۔میں کبھی کسی کو یہ نہیں کہتا کہ یہ کام کرو، مگر یہ ضرور کہتا ہوں کہ یہ کام نہ کرو کیوں کہ یہ تمہاری مہارت نہیں ہے ۔

ہمارے معاشرے میں ایک بھیڑ چال ہے کہ اگر کوئی کامرس اور فنانس کا دور آیا تو سب ہی ایم

بی اے کی ڈگریاں حاصل کرنے لگ گئے کبھی سب کے سب آئی ٹی کے پیچھے پڑ گئے یہ رواج بہت غلط ہے دیکھیں ہم نے آج کے دور کی ضرورت کو نہیں دیکھنا بلکہ ہم نے دیکھنا ہے کہ ہم کسی چیز میں اچھے ہیں اور ہمارا دل کس کام میں زیادہ لگتا ہے وہ کام کرنے چاہیے۔ اگر ہم اپنے من پسند پیشہ کو جوائن کریں گے تو پھر اس میں ترقی کے مواقع بھی زیادہ ہوں گے کیوں کہ ہم اس میں بہت ہی عمدہ پرفارمنس دے رہے ہوں گے۔ اس کے برعکس ہم نے کوئی ایسا پیشہ اختیار کر لیا جس میں ہمارا دل ہی نہیں لگتا تو پھر ہم ساری عمر ایک ناکام انسان کی طرح بس اپنا وقت گزارنے کے چکر میں ہی مصروف رہیں گے۔

سید سرفراز شاہ صاحب سے ملاقات

جب ٹویوٹا کا کنٹریکٹ حاصل کیا تو اس وقت دو کام چل رہے تھے، ایک تو ٹویوٹا والوں سے بات چل رہی تھی اور دوسرا ایک کورین کمپنی سے بات چیت ہو رہی تھی، ایک دوست کوثر کاظمی نے مجھے کہا کہ تم سرفراز شاہ صاحب کے پاس جاؤ، ان سے ملو، تمہاری مشکلات آسان ہو جائیں گی۔ میں سرفراز شاہ صاحب سے ملا، بہت نفیس انسان ہیں اور بڑے دھیمے لہجے میں بات کرتے ہیں، میں نے ان سے صورتِ حال بیان کی، انہوں نے کہا کہ دونوں میں سے ایک کام مل جائے گا اور دوسرا نہیں ملے گا۔ بالکل ایسے ہی ہوا، ٹویوٹا کا کام مل گیا جبکہ کورین کمپنی والا نہیں ملا۔ کچھ عرصہ پہلے میں اور میرا داماد عمران سے ملنے گئے، اس وقت میرا بھائی نجیب پاکستان میں تھا اور اس نے اسی دن امریکہ جانا تھا، جبکہ میں اسی دن دبئی سے آیا تھا اس لیے نجیب کے جانے کا پتا نہیں تھا، سرفراز شاہ صاحب نے مجھ سے پوچھا کہ نجیب کہاں ہے، میں نے کہا وہ امریکہ میں ہے، ایک لمحے کے لیے سرفراز شاہ صاحب نے آنکھیں بند کر کے کھولیں اور کہا کہ وہ تو ابھی ہوا میں ہے، میں نے عمر کی طرف دیکھا اور اس نے مجھے بتایا کہ جی وہ ابھی فلائٹ میں ہی ہوں گے کیوں کہ چار گھنٹے پہلے ہی انہوں نے دبئی سے فلائٹ لی ہے، میں حیران رہ گیا کہ شاہ صاحب کو کیسے پتا چل گیا!

میں نے ایک دفعہ شاہ صاحب سے پوچھا کہ میں کچھ اچھا کرنا چاہتا ہوں تو انہوں نے مجھے کہا کہ دو کام کرو، ایک یہ کہ لوگوں کو پڑھانا شروع کر دو اور دوسرا ان کو کھانا کھلاؤ۔ میں شاہ صاحب کی اس بات پر عمل کرتا ہوں اور غریب طلبا کی پڑھائی کے اخراجات اٹھانے کا مجھے بہت شوق ہے۔

ایسی بہت سی باتیں اور کام ہوتے ہیں جن کے بارے خیال ہوتا ہے کہ ان کو کسی اور طریقہ سے کرتا تو زیادہ اچھا رہتا، ہماری زندگی پرفیکٹ تو ہو نہیں سکتی، اس لیے مجھ میں بھی بہت خامیاں ہیں۔ میں نے جب کبھی کسی پر شک کیا اس کا مجھے افسوس ہوا ہے، مثلاً ایک دفعہ کسی کا فون آیا کہ ان کی بیٹی کی شادی ہے، کچھ مدد کر دیں۔ میں نے اپنے منیجر سے کہا کہ پتا کرائیں کہ اس کو واقعی ضرورت ہے یا نہیں، اسی پوچھ گچھ میں دیر ہو گئی اور اس کی بیٹی کی شادی ہو گئی۔ میں ان کی مدد نہ کر سکا تو بعد میں مجھے بہت پریشانی ہوئی کہ جب کوئی مانگ رہا ہے تو مجھے دینا ہے، اس کی مدد کر سکتے ہیں تو کسی قسم کی پوچھ گچھ نہیں کرنی۔ میرا کزن ایک واقعہ سنایا کرتا ہے کہ ایک بزرگ سے کسی عورت نے کچھ مانگا، انہوں نے اس کی مدد کر دی۔ بزرگ کے ساتھ ایک شخص نے کہا کہ تم نے اس کی مدد کیوں کی یہ تو غلط عورت ہے۔ انہوں نے جواب دیا کہ اگر میری مدد کی وجہ سے یہ ایک رات برائی نہ کرے گی تو میں نے اس کو ایک رات کے لیے برائی سے بچا لیا ہے۔

ہم اپنی چھ ماہ کی بیٹی کے ساتھ ستمبر 1986ء میں حج کے لیے گئے۔ اس وقت وہاں گرمی عروج پہ تھی، کوئی 50 ڈگری درجۂ حرارت تھا اور ہم نے حج اپنے ایک کزن کے ساتھ کیا تھا جو فوجی تھا، ہم فوجیوں کے کیمپ میں رہتے تھے۔ میں حرم سے واپس آتا تو کیمپ میں سو جاتا۔ میرا کزن مجھے بار بار اٹھاتا اور کہتا کہ اس نیند نہیں آ رہی۔ میں بہت ہنستا اور کہتا کہ بھائی تم کو نیند نہیں آ رہی تو میں کیا کروں، یہ اللہ تعالیٰ کا کرم تھا کہ مجھے ہر حال میں خوش رہنا آ گیا تھا۔ میں حرم میں جا کر خوب عبادت کرتا اور پھر تھکاوٹ سے چور چور ہو کر واپس کیمپ میں آ کر سو جاتا تھا۔

میں ہمیشہ کہتا تھا کہ کوئی بھی ایسا انسان جو تم کو ہر حال میں دو وقت کی روٹی کھلا سکے، اس سے شادی کرنا ٹھیک ہے۔ میں اپنی مثال دیتا تھا کہ میرے پاس ہنر تھا تو میں چھوٹے چھوٹے کام کر کے کچھ نہ کچھ کما کر لے آتا تھا، میں اپنے بچوں کو یہ سکھاتا تھا کہ انسان کا خوبصورت ہونا یا نہ ہونا اتنا بڑا مسئلہ نہیں ہے مگر اس کے لیے ہنر سیکھنا بہت ضروری ہے۔ میری دونوں بچیاں بہت باصلاحیت ہیں، میرے بھائی کا بیٹا میرے ساتھ ہی کام کر رہا ہے، میں نے اپنی بیٹیوں سے کہا تھا کہ اگر تم کو کوئی رشتہ پسند ہے تو میں خود اس سے جا کر ملوں گا، اگر مجھے سمجھ نہ آیا تو میں آپ کو سمجھاؤں گا کہ اس سے شادی نہ کرو مگر پھر بھی تم اس سے شادی کرنے کو تیار ہوئی تو میں تمہاری شادی اسی سے کر دوں گا۔ میں

نے دونوں کی شادی کی تو اپنی مرضی سے ہے مگر دونوں بیٹیوں کو بتایا کہ یہ آپشن ان کے پاس ہے، دیکھ لیں اگر پسند ہے تو ہم شادی کر دیتے ہیں ۔ہر بچی کی اپنی اپنی قسمت ہوتی ہے اور کوئی بھی والدین اس کو نہیں ٹال سکتے، دعا کرنی چاہیے کہ ہر بیٹی کی قسمت اچھی ہو۔

NetSol کی پراڈکٹ اس وقت دنیا کی بہترین کمپنیاں استعمال کر رہی ہیں اور ان میں سے بہت سی کمپنیاں Fortune 500 کمپنیوں میں بھی شمار ہوتی ہیں ۔اب وقت کے ساتھ ساتھ نیٹ سول کا نام بین الاقوامی سطح پہ بہت اچھا ہوتا جا رہا ہے ۔ابھی تک کوئی اور پاکستانی کمپنی یہ مقام اس لیے حاصل نہیں کر سکی کہ لوگوں کو ہر کام کی بہت جلدی ہوتی ہے، وہ کسی کے ساتھ پارٹنر شپ کرنے کے حق میں نہیں ہوتے ہیں جبکہ کوئی مقام حاصل کرنے کے لیے ہمیں دوسروں کو ساتھ ملانا ہوتا ہے ،کوئی اکیلا یہ کام نہیں کر سکتا، یورپ اور امریکہ میں یہ عام بات ہے کہ لوگ دوسروں کو ساتھ ملا کر کام کرتے ہیں، ہم بچت کی طرف زیادہ توجہ نہیں دیتے، میں ہمیشہ ایک مثال دیتا ہوں کہ پاکستان میں ایک رکشہ والا بھی جب دو سو روپے کماتا ہے تو وہ سو روپے گھر دیتا ہے اور باقی خود لے کر باہر نکلتا ہے اور سارے خرچ کر کے شام کو گھر آتا ہے ۔اس کے برعکس انڈین دو سو میں سے بیس روپے خرچ کرتے ہیں باقی بچت کرتے ہیں اور ان کو محفوظ رکھتے لیتے ہیں، پاکستانی بہت زیادہ خرچ کرنے والے ہیں ۔یہاں کوکا کولا انڈیا سے زیادہ پی جاتی ہے، میں اس کو بڑا نہیں سمجھتا، یہ اچھی بات ہے اور اسلام بھی کہتا ہے کہ دولت کا جمع کرنا تمہارے کسی بھی کام نہیں آئے گا۔

پاکستان کے امیروں میں میرا کوئی بھی نمبر نہیں ہوگا کیوں کہ میں نے ابھی اتنے پیسے نہیں کمائے ،مگر میری پہچان شاید زیادہ ہوگی کیوں کہ میں نے جو کام کیا ہے وہ بہت خاص ہے، اس میں مجھے ابھی اتنی کوئی کمائی نہیں ہوئی، میرے شیئرز کی ابھی قیمت بھی اتنی زیادہ نہیں ہے کہ جس بنیاد پہ میں امیر ترین شخص تصور کیا جاؤں ۔

پاکستان میں آئی ٹی اور NetSol کا کردار

اگلے پانچ سال تک کسی بھی آئی ٹی کمپنی کے لیے بہت اہم ہوں گے، ہمارے لیے بھی بہت ہی خاص ہیں کیوں کہ اس میں کوئی حدود و قیود نہیں ہیں، کوئی بھی شخص یا کمپنی دنیا میں کہیں بھی ہمارا سافٹ

وئیر خرید سکتی ہے اور ہم بغیر کسی رکاوٹ کے اس کو فروخت کر سکتے ہیں چاہے، اس کی شپمنٹ کے کوئی مسائل نہیں ہیں، اگر کوئی آپ سے گاڑی خرید لے اور آپ کو کہہ دے کہ پیسے بعد میں دوں گا تو ہو سکتا ہے کہ وہ آپ کے پیسے لے کر بھاگ جائے مگر آئی ٹی میں ایسا نہیں ہوتا، جیسے ہی وہ رقم روکے گا ہم بھی اس کا سافٹ وئیر بند کر سکتے ہیں، میں دنیا کے کسی بھی ملک میں یہ سافٹ وئیر یہاں بیٹھے بیٹھے بیچ سکتا ہوں، اس کی قیمت پاکستان کے نام پر نہیں لگتی، اس کی قیمت انٹرنیشنل لگتی ہے، اس میں ہم ایک دن کی سروسز کے ایک ہزار ڈالر لے لیتے ہیں، بتائیں کہ پاکستان میں ایسا کون سا کام ہے جس میں کوئی شخص ایک ہزار ڈالر یومیہ کام کرتا ہے۔

ہمارا Financial Suite اس وقت پوری دنیا میں چار بڑی کمپنیوں سے مقابلہ کرتا ہے اور یہ شاہکار سافٹ وئیر ہے، دنیا کی بڑی بڑی کمپنیاں اس سافٹ وئیر کو استعمال کرتے ہوئے بلین ڈالرز کا بزنس کرتی ہیں، لیزاور فنانس کی نوے فیصد مارکیٹ میں ہمارا سافٹ وئیر استعمال کیا جاتا ہے، ہم اس مارکیٹ میں سب سے بڑے سافٹ وئیر فروخت کرنے والے ہیں، ایشیا اور فار ایسٹ میں بھی ہمارا سافٹ وئیر استعمال ہو رہا ہے۔

ہمارے پاس تیرہ سو کے قریب ملازمین ہیں اور آج سے چھ سال میں یہ تعداد چار ہزار کے قریب ہونی چاہیے، اگلے پانچ سال میں اگر ہم بلین ڈالرز کا منافع کماتے ہیں تو ہم بہت جلد یہ مقام حاصل کر لیں گے، یہ اتنا آسان نہیں مگر ناممکن بھی نہیں ہے کیوں کہ ہم ایک ایسی پراڈکٹ بیچ رہے ہیں جس سے اتنا کمانا مشکل کام نہیں ہے، اگر کسی وجہ سے ہم یہ مقام حاصل نہ کر سکے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ کہیں کوئی نہ کوئی کمی رہ گئی ہے کیوں کہ سافٹ وئیر میں وہ خوبی ہے کہ اس کی بنیاد پر ہم یہ مقام حاصل کر سکتے ہیں، چائنیز ہمارے کام سے بہت حیران ہوتے ہیں، میرا چائنیز سٹاف اکثر کہتا بھی ہے کہ ہر چیز چین سے پاکستان جاتی ہے مگر آپ کا سافٹ وئیر وہاں سے یہاں آتا ہے ۔2025ء تک NetSol کا ایک بہت میگا کمپنی بننا یقینی ہے، اور اس کے فوراً بعد ہی ہم کو یہ مقام حاصل ہو جانا چاہیے، پاکستان کے حالات بھی ہمارے بزنس پہ بہت اثر انداز ہوتے ہیں، جتنے پاکستان کے حالات بُرے ہوتے ہیں اتنا ہی غیر ملکی کمپنیاں ہمارے ساتھ کام کرنے میں ہچکچاہٹ محسوس کرتی ہیں۔

NetSol میں بھائیوں کا کردار

شہاب الدین غوری

شہاب غوری ہمارے سب سے بڑے بھائی ہیں اور اکثر مجھے اپنی شرارتوں کی وجہ سے ان سے مار بھی پڑ چکی ہے۔ شہاب غوری بہت ہی شفیق انسان ہیں انہوں نے ہمیں بہت پیار دیا ہے اور اس کے ساتھ ساتھ ایک باپ کی طرح ہماری رہنمائی بھی کرتے رہے ہیں۔ وہ مجھ سے آٹھ سال بڑے ہیں ہم سب ان کی بہت عزت کرتے ہیں اور ان سے ابھی تک آنکھیں ملا کر باتیں نہیں کرتے۔ شہاب بھائی کو بزنس کرنے کا جنون کی حد تک شوق تھا اور انہوں نے ساری عمر اپنا بزنس ہی کیا ہے۔ آج NetSol جو بھی ہے اس میں شہاب غوری کا بہت بڑا ہاتھ ہے۔ جب میں آسٹریلیاء میں تھا اور ان سے بات کیا کرتا تھا کہ میرا دل کرتا ہے کہ پاکستان کی کوئی کمپنی ابھی تک یہاں نہیں ہے تو میں کوئی پاکستان کی کمپنی شروع کروں تو پھر انہوں نے مجھے حوصلہ و ہمت دی کہ ہاں سلیم تم کر سکتے ہوں لہٰذا تم پاکستان آجاؤ اور اپنی آئی ٹی کی کمپنی شروع کروں۔

شہاب الدین غوری سے جب میں نے پاکستان میں آکر بات کی تو انہوں نے مجھے کہا کہ میں پاکستان میں اپنا بزنس شروع کرلوں۔ میں نے ان کو بتایا کہ میرے پاس تو کوئی اتنی رقم نہیں ہے کہ میں کوئی بزنس شروع کرسکوں۔ جس پہ انہوں نے مجھے کہا کہ بزنس پہ کام تم کروں اور رقم میں مہیاء کردیتا ہوں۔ اس طرح شہاب بھائی کی رقم سے ہی میں نے NetSol کی ابتداء کی۔ میں سمجھتا ہوں کہ ان کی ہمت اور مجھ پہ ان کا اعتماد ہی تھا جس نے NetSol کا سنگ بنیاد رکھا۔ انہوں نے اس وقت مجھ پہ اعتبار کیا اور بیس لاکھ روپے کی میرے بھروسے پر سرمایہ کاری کردی۔ میں نے ان کو کوئی گارنٹی نہیں دی تھی کہ میں

کامیاب ہو جاؤں گا اور ان کا پیسہ ضائع نہیں ہوگا۔ اس وقت ہماری زبانی ایک ڈیل ہوئی تھی کہ ہم اس کمپنی میں برابر کے حصہ دار ہیں۔

میں نے جو بھی کام کیا شہاب بھائی نے کبھی مجھ سے اس بارے میں نہیں پوچھا کہ تم کیا کرتے ہو اور پیسہ کہاں کہاں لگا رہے ہو مگر میں نے بھی کام کرتا تھا ان کو بتا دیتا تھا۔ انہوں نے مجھے مکمل آزادی دے رکھی تھی کہ میں اپنے طریقوں سے کام کروں اور اسی آزادی نے مجھے کھل کر کام کرنے کا موقع دیا۔ اکثر لوگ مجھ سے پوچھتے ہیں کہ بندے کو پارٹنر شپ پہ کام کرنا چاہیے یا خود آزادرہ کر کام کرے مگر میں ان کو پارٹنر شپ کا مشورہ نہیں دیتا حالانکہ میں تو پارٹنر شپ ہی کی وجہ سے کامیاب ہوا ہوں۔ ہمارا معاملہ کچھ الگ تھا کیوں کہ اس طرح ہونا عموماً مشکل لگتا ہے آجکل۔ میں نے اپنی زندگی میں خاندان ٹوٹتے ہوئے دیکھے ہیں جو صرف وصرف بزنس میں پارٹنر شپ کی وجہ سے ٹوٹ گئے۔ ہم پہ اللہ کا خاص کرم تھا کہ ہم پہ ایسا کوئی مسئلہ درپیش نہیں آیا مگر ہر کوئی اتنا خوش قسمت نہیں ہوتا۔ تقریباً دو فیصد ہی پارٹنر شپ بزنس کامیاب ہو پاتے ہیں اور باقی میں لڑائیوں پہ ہی بات ختم ہوتی ہے۔ شہاب غوری کی ایک خاص خصوصیت تھی کہ ان میں برداشت بہت زیادہ ہے انہوں نے کبھی مجھ سے یہ نہیں پوچھا کہ میں کیا کر رہا ہوں اور ان کی رقم کہاں کہاں خرچ کرتا ہوں۔ جب نجیب ہمارے پاس امریکن کمپنی کے آئیڈیا لیکر آئے تو پھر ہم دونوں بھائیوں نے بہت غور کیا اس وقت میں نے اور شہاب بھائی نے اس کے مختلف پہلوؤں پہ غور وخوض کیا پھر ہم نے یہ فیصلہ کیا کہ یہی ہمارے لیے بہتر ہے۔ شہاب بھائی اس وقت چیئرمین NetSol ہیں اور زندگی سے لطف اندوز ہو رہے ہیں۔ شہاب بھائی کا بیٹا عمر میرا داماد ہے۔

شہاب بھائی کی شخصیت میں ٹھہراؤ ہے اور انہوں نے ہمیشہ ہی اس بات پہ ضرور دیا ہے کہ جو بھی کام کرنا ہے مکمل دیانتداری کے ساتھ کرو ورنہ اسے چھوڑ دو۔ شہاب بھائی کے دو بیٹے ہیں اسد اور عمر۔ اسد NetSol میں سیلز کے کام کو نعیم غوری کے ساتھ دیکھ رہا ہے، وہ بہت ہی اچھے انداز سے اپنی سرگرمیاں سرانجام دے رہا ہے اور عمر یہاں پاکستان میں میرے ساتھ ہے وہ سوفٹ ویئر کے سارے کام کو دیکھ رہا ہے۔ عمر میرے طرح بولڈ نہیں ہے اور محتاط رہتا ہے جبکہ میں بہت بولڈ ہوں اور فوراً ہی فیصلہ لینے والا انسان ہوں مگر عمر ہر کام میں بہت سوچ بچار کرتا ہے ہم دونوں کا ایک بہت اچھا امتزاج بنا ہوا ہے۔ اور اکثر میرے فیصلوں پہ عمر مجھ سے اختلاف رائے بھی رکھتا ہے تو کبھی میں اس کی مان لیتا ہوں۔

نجیب غوری

نجیب غوری، امریکہ میں رہتے تھے۔ جب شہاب بھائی اور میں نے NetSol کا آغاز کیا نجیب ہمارے بھائیوں میں سب سے زیادہ جذباتی ہیں اور جب بھی پاکستان آتے تو واپسی جاتے ہوئے وہ رونے لگے۔ ہمیشہ ہی وہ جب پاکستان سے جاتے تھے تو بہت روتے تھے۔ ایک دفعہ جب وہ پاکستان سے جا رہے تھے تو انہوں نے ہمیں بعد میں بتایا کہ میں نے پاکستان سے جاتے ہوئے تہیہ کیا کہ کوئی ایسا کام کروں کہ جب دل چاہے پاکستان آ جاؤں اور اس سے میرا کام بھی متاثر نہ ہو۔ پھر انہوں نے وہاں جا کر دوستوں کے ساتھ مل کر ایک کمپنی بنائی معراج ہولڈنگز کے نام سے جو بعد میں NetSol کے ساتھ مل گئی اور اس کو NetSol امریکہ کا نام دے دیا گیا۔

میں اور نجیب بچپن میں سے ہی بہت ساتھ ساتھ رہتے تھے، ہماری آپس میں لڑائیاں بھی بہت ہوتی تھیں مگر پیار بھی زیادہ تھا۔ ہم دونوں کی عمر میں کوئی زیادہ فرق نہ تھا اس لیے ہماری ایک دوسرے کے ساتھ کافی دوستی تھی۔ نجیب بہت ہی جذباتی اور دوست بنانے والی شخصیت ہے اور وہ بہت ہی جوش وجذبہ والا بندہ ہے۔ نجیب کو پاکستان کی سرزمین سے بھی بہت پیار ہے اور اس کا دل نہیں لگتا باہر کسی بھی ملک میں اور اسی وجہ سے اس نے فیصلہ کیا تھا کہ کوئی ایسا کام کیا جائے کہ امریکہ سے پاکستان جب میرا دل کرے میں آ جاؤں کیوں کہ پہلے وہ جب نوکری کرتے تھے تو دو سال بعد ہی ان کو آنے کا موقع ملتا تھا پاکستان۔ پھر اسی خواہش کی وجہ سے انہوں نے بزنس کرنے کا سوچا کہ اس طرح وہ جب مرضی پاکستان آ سکیں گے۔

نجیب غوری کے دو بیٹے ہیں فیضان اور فراز اور ان کی بیوی عائشہ سب ہی بہت اچھے ہیں نجیب نے اپنی فیملی کی بہت اچھی پرورش کی ہے اور دونوں میاں بیوی اپنے بچوں کے ساتھ بہت ہی دوستانہ رویہ اختیار کرتے ہیں۔ ان کے بچے اپنے ماں باپ سے ہر بات شیئر کر لیتے ہیں۔ میں ان دونوں کی اس فطرت کی وجہ سے دونوں سے بہت ہی خوش ہوں۔

نجیب غوری نے جب وہاں معراج ہولڈنگز کے نام سے کمپنی بنائی جس کے لیے انہوں نے پلان کیا تھا کہ وہ پاکستانی فیشن کو امریکہ میں متعارف کروائیں گے اور مصنوعات کو وہاں فروخت کریں

گے۔ مگر پھر انہوں نے محسوس کیا کہ اس وقت آئی ٹی کی بہت مانگ ہے اور آئی ٹی کمپنی ہونی چاہیے تو ایک دن وہ پاکستان میرے پاس آئے ان کے ساتھ ان کا ایک پارٹنر بھی تھا۔ انہوں نے مجھے کہا کہ ہمارے پاس امریکہ ایک پبلک کمپنی ہے اور اس کے علاوہ ہمارے پاس انویسٹ کرنے کے لیے رقم بھی موجود ہے تو لہٰذا تم ہمارے ساتھ مل جاؤں ہم امریکہ میں تمہاری کمپنی کو بزنس حاصل کرنے میں مدد کریں گے۔ میں نے فوراً ہی جوان کو جواب دیا کہ کیوں ہم یہ کام کریں جبکہ ہم پاکستان میں اچھا کام کر رہے ہیں، ہم اس سے کیا فائدہ ہوگا؟ نجیب نے مجھے کہا کہ اس کے دو فائدے ہوں گے تم کو، ایک نقد رقم کی صورت میں سرمایہ کاری مل جائے گی اور دوسرا آپ امریکہ کی مارکیٹ میں بھی بزنس کر سکوں گے۔ اس سرمایہ کاری کے ذریعے آپ یہاں پاکستان میں کمپنی کو بڑھا سکتے ہو اور وہاں امریکہ میں ہم نئے کسٹمرز کو بھی ہدف بنائیں گے۔ نجیب کی یہ باتیں ہم کو مناسب لگی اور میں نے شہاب غوری سے اس بارے میں مشورہ کیا اور ان کو بھی لگا کہ یہ ہمارے نشو ونما کے لیے بہت اچھا ہے۔ پھر معراج ہولڈنگز کمپنی کو ہم نے NetSol میں ضم کر دیا اور NetSol امریکہ کو امریکن سٹاک ایکسچینج میں رجسٹر کروایا اور اس کے شیئرز ہم میں تقسیم ہو گئے۔ اس طرح میں ایک امریکن کمپنی کا CEO بن گیا جو کہ مجھے بہت ہی اچھا بھی لگا کہ میں ایک پبلک کمپنی کا CEO ہوں۔

نجیب جو ہیں وہ ہمت نہ ہارنے والے انسان ہیں۔ ایک وقت ایسا بھی آیا کہ NetSol امریکہ پہ کسی نے مکمل طور پہ قبضہ کر لیا جس کا ذکر پہلے موجود ہے مگر اس بُرے وقت میں نجیب نے بڑی ہمت اور استقلال کا مظاہرہ کیا اور پھر ایک دن اس کمپنی کو واپس حاصل کر لیا۔ کمپنی کو حاصل کرنے کے بعد بھی کمپنی تقریباً ختم ہو چکی تھی کوئی بھی کسٹمر باقی نہ رہا تھا مگر نجیب نے پھر شروع سے محنت کی اور ان کی کاوشوں کا نتیجہ ہے کہ آج NetSol امریکہ کا شمار دنیا کی بہترین کمپنیوں میں ہوتا ہے۔

نعیم غوری

نعیم غوری کے ساتھ میرا تعلق بہت مضبوط تھا اور ہم بچپن میں آپس میں بہت لڑائیاں کرتے تھے۔ میں دبلا پتلا تھا جبکہ کہ نعیم صحت مند تھا تو مجھے اکثر پٹائی کھانا پڑ جاتی تھی۔ نعیم غوری بہت خوبصورت اور خوبرو نوجوان ہیں اور بہت پُرکشش اس کے ساتھ ساتھ خوش اخلاق اور ایسی شیریں زبان کے سننے والا ان کو سننے میں ہی گھنٹوں صرف کر دے۔

جب میں نے NetSol شروع کی تو اس وقت نعیم غوری بنکاک میں مریسڈیز میں آئی ٹی

ڈیپارٹمنٹ میں جاب کر رہا تھا۔ مجھے تو ایسے لگتا ہے کہ نعیم غوری کو اللہ تعالیٰ نے بنکاک میرے لیے اور NetSol کے لیے ہی بھیجا تھا۔ وہ بنکاک میں تھے کہ ان کی کمپنی کو ایک کچھ آئی ٹی کے لوگ چاہیے تھے جس کے بارے میں ذکر پہلے میں کر چکا ہوا اور اس کام کے لیے انہوں نے مجھ سے پاکستان میں رابطہ کیا تھا۔ اس نے ہمیں بہت سے کام دلوائے اور NetSol میں اس کا بہت اہم کردار رہا۔ بنکاک کے بعد نعیم لندن چلا گیا تو وہاں سے بھی انہوں نے ہم کو کچھ کام دلوائے۔ پھر کچھ عرصہ بعد ہم نے نعیم کو کہا کہ وہ NetSol کو جوائن کر لیں اور ہمارے سیلز کو بڑھانے کے لیے اپنا کردار ادا کریں۔ لندن سے انہوں نے NetSol کا دائرہ کار بڑھانے کے لیے کام شروع کیا اور پھر جس ملک میں بھی انہوں نے قدم رکھا NetSol کو وہاں سے کئی بڑے بڑے کسٹمرز ملتے گئے۔

نعیم غوری ہم سب بھائیوں میں سب سے زیادہ درویش قسم کے انسان ہیں وہ کبھی بھی پیسے جمع کرنے پہ یقین نہیں کرتے وہ ہر کسی کو گفٹ دیتے ہیں اور لوگوں کو خیرات اور صدقات دینے میں بھی وہ ہم سب سے آگے ہیں۔ ہم اکثر تنقید کرتے ہیں کہ تم کچھ بچت بھی کر لیا کرو مگر انہوں نے کبھی بھی اس بارے میں کچھ نہیں سوچا۔ ان کی سوچ ہے کہ اور بہتر کرو، جبکہ میں کہتا ہوں کہ اچھا کرنا تو ٹھیک ہے مگر اس کے ساتھ ساتھ گروتھ اور ترقی بھی ضروری ہے۔ شہاب بھائی کا بیٹا اسد بھی نعیم غوری کے ساتھ کام کر رہا ہے اور دونوں بہت کام کرتے ہیں ان کی انتھک کوششوں کی نتیجہ میں ہم دن دگنی رات چگنی ترقی کر رہے ہیں۔

نعیم غوری نے دو شادیاں کی ہے اور ان کے دونوں بیویوں سے چار بچے ہیں۔ دو بچے ان کے لندن میں رہتے ہیں اور دو اب ان کے ساتھ رہتے ہیں۔ لندن والے بچے ان کے کافی بڑے ہو چکے ہیں۔ ہم دونوں آپس میں بہت اختلاف بھی کرتے ہیں مگر ہمیشہ اس میں کمپنی کی ایشوز پہ ہی ہوتا ہے اور دونوں ہی نیک نیتی سے اپنی اپنی رائے دیتے ہیں اور پھر ہم کسی نہ کسی بات پر متفق ہو ہی جاتے ہیں۔ میں، شہاب بھائی، نعیم اور نجیب بھائی مل کر NetSol چلا رہے ہیں اور ہم میں سب سے اچھی بات جو ہے کہ ہم ایک دوسرے کی رائے کو عزت دیتے ہیں اور ہر کام ایک دوسرے کی رائے سے ہی کرتے ہیں۔

فصیح غوری

جب میں پہلی دفعہ سعودی عرب گیا تو انہوں نے مجھے وہاں رہائش مہیا کی اور میری نوکری کا

بندوبست بھی کیا۔ فصیح غوری جب سعودی عرب میں تھے تو ایک وقت آیا کہ ہمارے حالات مالی حالات بہت خراب ہو چکے تھے اور زیادہ تر بھائی ابھی اپنی پڑھائی کر رہے تھے تو اس وقت انہوں نے ہی خاندان کو سپورٹ کیا اور گھر کے سارے اخراجات وغیرہ پورے کیے۔ انہوں نے مجھے اپنے پاس بلا کر وہاں نوکری بھی دلوائی۔

اس کے بعد جب فصیح بھائی جب پاکستان آئے تو انہوں نے کراچی میں کام شروع کر لیا وہ NetSolConnect کے نام سے کمپنی چلا رہے ہیں جس میں وہ آئی ایس پی سروسز مہیا کرتے ہیں۔ فصیح بھائی کے دو بیٹے ہیں، ان میں سے ایک بیٹا لاہور میں ہے اور دوسرا امریکہ میں ہے۔

مجھ ان کے ساتھ اپنا ایک سفر کبھی بھی بھول نہیں سکتا جب ہم سعودی عرب میں تھے تو ہماری والدہ اس دنیائے فانی سے کوچ کر گئی تو ہم دونوں ان کے جنازہ پہ نہیں پہنچ سکے تھے اور اگلے دن ہم پاکستان پہنچے تھے۔ وہ سفر بہت ہی سوگوار سفر تھا اور ہم دونوں پہ موت کا سکوت طاری تھا۔ ہم دونوں بھائیوں نے رو رو کر اپنے آنسو تو پہلے ہی خشک کر لیے تھے پھر ہم بالکل خاموش ہو گئے تھے۔

فصیح بھائی عمر میں شہاب غوری سے چھوٹے ہیں اور ان کی خاص بات پُرکشش شخصیت تھی جس وجہ سے وہ لڑکیوں میں بہت مشہور تھے۔

ایوب غوری ہمارے چھوٹے بھائی ہیں اور انہوں نے مجھے بہت مدد کی جب ہم پاکستان میں NetSol پہ کام کر رہے تھے انہوں نے مختلف اوقات میں مختلف عہدوں پہ اپنے فرائض سرانجام دیے ہیں۔ دس سال ایوب میرے ساتھ لاہور میں رہا اور اس نے ہر میرے کام میں مجھ معاونت دی۔ آج کل وہ لندن میں چلا گیا ہے اور وہاں سیٹل ہو چکے ہیں۔

سب سے ہمارا چھوٹا بھائی سعید غوری ہے اور والد صاحب کا سب سے زیادہ لاڈلا بیٹا ہے۔ بہت ہی خاموش طبع انسان ہے اور اپنے کام سے کام رکھتا ہے۔

فرح غوری

یہ ہم سب بھائیوں کی ایک بہت لاڈلی بہن ہے۔ والد صاحب نے والدہ کی وفات کے بعد دوسری شادی کی تو فرح ہماری دوسری والدہ سے بہن ہے۔ جب فرح پیدا ہوئی تو ہم بھائی باہر تھے تو کسی نے اس کا بچپن تو ٹھیک طرح سے نہیں دیکھا مگر یہ ہم سب کی بہت لاڈلی بہن ہے۔ اس وقت وہ لندن

اپنے شوہر کے ساتھ رہتی ہے۔ جب بھی میں لندن جاؤں، چاہے ایک دن کے لیے تو میں فرح کے گھر لازمی جاتا ہوں چاہے ایک دن کے لیے ہی جاؤں۔ ہماری دوسری والدہ جن کو ہم یاسمین آنٹی کہتے ہیں، ان کا ہمارے والد صاحب کی زندگی میں بہت اہم کردار ہے اور انہوں نے ہمارے والد صاحب کی عمر بڑھا دی ہے۔ شہاب بھائی کی بیوی، جو کہ عمر کی ماں تھیں، کی وفات ہو گئی تھی تو اس وقت ان کی ایک بیٹی چھ ماہ کی تھی جن کو یاسمین آنٹی نے پالا ہے کیوں کہ اس وقت گھر میں اور کوئی نہ تھا ہم سب تو باہر ہوتے تھے۔ ہمارے خاندان میں ان کا کردار بہت ہی اہم ہے اور ہم سب ان کی بہت زیادہ عزت کرتے ہیں۔

عمر اور حمنہ

میرے داماد عمر غوری میرے بھائی شہاب غوری کے بیٹے ہیں، عمر میری طرح ایک گھریلو قسم کا لڑکا ہے جو اپنی فیملی کے ساتھ وقت گزارنا پسند کرتا ہے۔ وہ دوستوں کی بجائے فیملی کے ساتھ وقت گزارنے کو ترجیح دیتا ہے۔ میرے ذہن میں یہ بات بھی تھی کہ میری دو ہی بیٹیاں ہیں سو مجھے اپنے داماد وں کو بہت دیکھ بھال کر منتخب کرنا ہے۔ عمر، امریکہ سے کمپیوٹر سائنس گریجویٹ ہے، ہماری ہی فیلڈ سے متعلقہ ہے۔ مجھے اپنی بیٹی کے لیے کوئی ایسا ہی لڑکا چاہیے تھا جو بزنس میں بھی میرے ساتھ چلے اور میری بیٹی حمنہ کو بھی خوش رکھے۔ عمر بہت ہی ذہین اور محنتی لڑکا ہے، اس کی خوبیوں کو مدنظر رکھتے ہوئے ہی میں نے حمنہ اور عمر کی شادی کا فیصلہ کیا۔

عمر کی ایک بات بہت خوب ہے کہ وہ مجھ سے بزنس سے متعلقہ بحث و مباحثہ کرتا ہے، اگر وہ میرے دلائل سے مطمئن نہیں ہوتا تو مجھ سے اختلاف بھی کرتا ہے، وہ ایسا بالکل بھی نہیں ہے کہ میری ہاں میں ہاں ملائے۔ ہم دونوں بہت سیر حاصل بحث کرتے ہیں، آخر میں بات تو میری ہی مانی جاتی ہوتی ہے کیوں کہ میں کمپنی کا سی ای او ہوں مگر میں ایک ایسا CEO ہوں جس کو دلائل سے منایا جا سکتا ہے۔ جب ہم اپنے اپنے موقف پر دلائل دیتے ہیں اور مجھ پر واضح ہو جاتا ہے کہ عمر ٹھیک بات کر رہا ہے تو میں فوراً اس کی بات مان لیتا ہوں۔ بزنس میں ہم ایک دوسرے سے اختلاف بھی بہت کرتے ہیں مگر یہ اختلاف کبھی بھی گھر کے اندر نہیں آتے، ہم ان کو آفس میں ہی چھوڑ کر آتے ہیں، اس کے ساتھ ساتھ ہم نے NetSol میں ایک ماحول بنا لیا ہے کہ میرا کوئی بھی مینیجر مجھ سے بھرپور اختلاف کر سکتا ہے اور دلائل کے ساتھ بحث بھی

کر سکتا ہے، ہم ایک دوسرے کو قائل کرنے کی کوشش کرتے ہیں، کئی دفعہ وہ مجھ سے اپنا موقف منوا لیتے ہیں اور کبھی میں، بحث و مباحثہ کرنے کے بعد ہم کسی بھی فیصلہ پہ پہنچ جاتے ہیں تو سب کے سب اس کو مانتے ہیں۔ جب عمر نے NetSol جوائن کیا تو میں نے اس کو جونیئر جاب سے شروع کروایا۔ اس نے اپنے کام کا آغاز بطور ڈویلپر کیا اور تقریباً چار سال تک وہ اسی پوزیشن میں کام کرتا رہا۔ اگر وہ سیدھا ہی اوپر کسی پوزیشن پر بیٹھ جاتا تو کبھی بھی اندازہ نہ کر پاتا کہ اس کے ماتحت کیسے کام کرتے ہیں اور وہ کبھی بھی ایک اچھا مینیجر نہ بن پاتا۔ عمر جس ڈیپارٹمنٹ میں کام کر رہا تھا ایک دن اس ڈیپارٹمنٹ کے ہیڈ کو جاب سے ہٹا دیا گیا، ہم اس کی جگہ کوئی نیا مینیجر تلاش کر رہے تھے۔ سجاد صاحب، جو میرے ساتھ ہوتے تھے، نے کہا کہ جب تک مینیجر ہائیر نہیں کرتے ہم یہ ذمہ داری عمر پر ڈال دیتے ہیں اور پھر ایک ماہ میں عمر نے بہت اچھا کام کرنا شروع کر دیا۔ ہم پھر بھی نیا مینیجر تلاش کرنے میں مصروف رہے، تھوڑے سست ضرور ہو گئے تھے۔ چھے ماہ بعد میں نے اور سجاد نے فیصلہ کیا کہ اب ہم کو کسی مینیجر کی ضرورت نہیں ہے کیوں کہ کہ عمر بہت اچھے انداز سے معاملات ہینڈل کر رہا ہے، اس عرصہ میں اگر ایک اور مینیجر کو اس پوزیشن پہ ہائیر بھی کیا تو وہ نہ چل سکا۔

NetSol میں سلیم غوری نے ہمیشہ اپنے سے بہتر لوگوں کو ہائیر کیا، ان کی بات سنی، اس لیے جب عمر اچھا کام کر رہا تھا تو ہم نے عمر کو مستقل ذمہ داری سونپ دی۔ یہاں ایک بات یہ بھی طے ہے کہ میں نے ہمیشہ صرف لوگوں کو ان کی قابلیت کی بنا پر ہی ہائیر کیا۔ عمر کو بھی صرف اسی وجہ سے یہ پوزیشن دی گئی کہ وہ اس قابل تھا، عمر میں بھی یہی بات ہے کہ وہ اپنے ساتھ اپنے سے زیادہ قابل لوگوں کو ہائیر کرتا ہے اور پھر ان کے مشوروں پر عمل کرتا ہے۔ عمر میں سیکھنے اور آگے بڑھنے کی بہت زیادہ صلاحیت ہے یہی وہ وجوہات ہیں جن کی وجہ سے میں نے اس کو اعلیٰ ذمہ داری سونپ دی اور اس نے مجھے کبھی بھی مایوس نہیں کیا۔ اس کی وجہ سے NetSol کو بہت فائدہ ہوا۔

فائقہ کی شکل و صورت میری طرح کی ہے، جبکہ اس کی حساسیت اپنی ماں والی ہے، جبکہ حمنہ کی شکل و صورت اپنی ماں کی طرح ہے مگر اس کے عادات تقریباً مجھ سے ملتی جلتی ہیں۔ اس کو کام کرنے کا بہت شوق ہے، اس نے اپنا ایک آرگینک گارڈن بنایا ہے جس میں وہ مصنوعی کھادیں استعمال کیے بغیر آرگینک سلاد کے لیے سبزیاں اگاتی ہے۔ وہ بہت محنت سے یہ کام کر رہی ہے، میں شروع میں سوچتا تھا کہ وہ صرف

اپنے وقت گزاری کے لیے یہ کام کر رہی ہے مگر اس نے اپنی محنت اور لگن سے اب یہ کام کمرشل بنیادوں پہ بھی شروع کر دیا ہے۔اس نے ایک چھوٹے سے پلاٹ میں سبزیاں اگائیں اور پھر اس کے بعد اس نے کچھ کسٹمرز بھی بنا لیے۔حمنہ نے پاکستان میں اس آئیڈیا کو ڈویلپ کیا اور لوگوں کو اس کی افادیت سے آگاہ کر کے اس کی ایک مارکیٹ بنائی ،اب کچھ ہوٹلز بھی اس کے کسٹمرز میں ہیں جو سلاد کے لیے سبزیاں حمنہ سے خریدتے ہیں۔حمنہ نے شروع میں یہ سبزیاں اپنے لیے اگانی شروع کیا کی تھی کیوں کہ وہ بہت صفائی پسند تھی اور اس کو کھادوں والی سبزیاں کھانا اچھا نہیں لگتا تھا۔اس نے اپنے لیے پہلے یہ کام شروع کیا اور بعد میں اس کو کمرشل بنیادوں پر بھی شروع کر دیا،اپنی لگن اور شوق سے اس نے مارکیٹ بھی بنائی ہے۔

عدیل اور فائقہ

میری دوسری بیٹی فائقہ نے LUMS سے کمپیوٹر سائنس میں گریجویشن کی ،اس کے لیے بہت رشتے آئے مگر میں کسی ایسے لڑکے کی تلاش میں تھا کہ جو تعلیم یافتہ ہو اور اس کے ساتھ ساتھ اس کے پاس کوئی نہ کوئی ہنر بھی ہو۔میرا یقین ہے کہ جس شخص کے پاس کوئی ہنر ہو اور کام کی لگن ہو، وہ بہت کچھ کر سکتا ہے۔میری اپنی زندگی بھی ایسی ہی تھی کہ میرے پاس ہنر ہی تھا اور کئی ایسے مواقع بھی زندگی میں آئے کہ میرے پاس کوئی جمع پونجی نہ تھی صرف ہنر تھا ،جس سے میں نے اپنے آپ کو مشکل وقت سے نکالا،جس کے پاس ہنر ہوتا ہے وہ کمائی کر ہی لیتا ہے۔عدیل ہمارے جاننے والوں میں سے ہیں ،ان کے گھر کی ایک بیٹی ہم نے اپنے بڑے بھائی کے بیٹے کے لیے بیاہ کر لائے تھے،اس لیے اس خاندان سے ہمارا تعلق بن چکا تھا اور وہاں سے پھر فائقہ کے لیے عدیل کا رشتہ آیا تو میں نے اس کو لاہور بلایا۔عدیل سے پہلی ہی ملاقات میں مجھے اندازہ ہو گیا کہ یہ لڑکا میری بیٹی کے لیے اچھا جیون ساتھی ثابت ہوگا۔میں نے اپنی بیٹی فائقہ سے عدیل کو ملوایا اور کہا کہ اس سے ملاقات کریں اور پھر میں تم دونوں سے بعد میں بات کروں۔میں نے دو دن بعد دونوں کو بلایا اور ان سے پوچھا کہ کیا وہ دونوں شادی کے لیے راضی ہیں۔میری بیٹی نے ہاں کر دی،اس طرح دوسری بیٹی کا رشتہ عدیل سے طے ہو گیا۔اب وہ دونوں اچھی ازدواجی زندگی گزار رہے ہیں۔میں نے اپنی بیٹیوں کو ایک بات سمجھائی کہ ہر گھر میں خاوند اور بیوی میں اختلافات ہوتے ہیں اور یہ اختلافات میاں بیوی نے ہی ختم کرنے ہوتے ہیں لہٰذا تم دونوں نے خود

اپنے گھروں میں اپنی زندگی بنانی ہے،خاوند کی عادات کو تبدیل کرنے کی بجائے خود اس کے مطابق تبدیل ہو جاؤ۔تمہاری ماں نسرین کی ہی ہمت ہے کہ اس نے میرے ساتھ زندگی گزار لی،تم نے بھی اپنی ماں سے سیکھنا ہے کہ تم کو کس طرح کی زندگی گزارنی ہے۔

میری بیٹی فائقہ جب پڑھ رہی تھی تو اس نے کہا کہ میں نے پڑھنے کے لیے امریکہ جانا ہے۔میں نے کہا کہ بیٹا تم نے ایک دن مجھے چھوڑ کر چلے جانا ہے،اس لیے میں تم کو ایک دن کے لیے بھی اپنے سے جدا نہیں کرنا چاہتا۔اس کے بعد اس نے باہر جانے کی بات نہیں کی ، جب اس کی شادی ہوئی تو میں اس دن میری آنکھیں نم اور دل اداس تھا،عدیل کے والد صاحب میرے پاس آئے ،مجھے گلے سے لگایا اور کہا کہ تم کیوں پریشان ہو رہے ہو، میں تمہاری بیٹی کو اپنی بیٹی بنا کر رکھوں گا۔انہوں نے اپنی اس بات کو سچ بھی کر کے دکھایا ہے اور اس خاندان نے میری بیٹی کو اپنی بیٹی بنا کر رکھا ہوا ہے۔عدیل کے والد صاحب غلام حسین بہت اچھے انسان ہیں!

عدیل کی شخصیت بہت پُرسکون اور جلدی دوست بنانے والی ہے۔وہ جب مجھ سے ملا تو اس نے جلد ہی مجھے بھی متاثر کر دیا، جب کوئی لڑکا اپنے ہونے والے سسرال والوں کے گھر جاتا ہے یا ان سے ملتا ہے تو اکثر وہ تھوڑا کنفیوز ہو جاتا ہے،مگر جب ہم عدیل سے ملے تو وہ بہت پرسکون تھا اور بہت ہی جلدی سے وہ مجھ سے بات چیت کرنے لگ گیا۔اس کی گفتگو بھی متاثر کن تھی،اس خاندان کو میں پہلے سے جانتا تھا،عدیل بہت خیال رکھنے والا نوجوان ہے اور وہ مجھے بہت عزت دیتا ہے،عدیل کی فیملی Dawn Bread کی مالک ہے اور اس میں عدیل کا الگ سے ایک پلانٹ ہے،اسے موسیقی کا بہت شوق ہے اور اپنا ایک بینڈ بھی بنا رکھا ہے۔

تیرے قدموں تلے میری جنت

میری والدہ کا نام فاروق غوری تھا، دنیا کے ہر بیٹے کی طرح اس کا بھی اپنی اولاد کی ترقی میں اہم ترین کردار ہے،جس طرح نسرین نے زندگی کے ہر موڑ پہ میرا ساتھ دیا اسی طرح میری ماں نے ہر مشکل وقت میں میرے باپ کا بہت ساتھ دیا،انہوں نے ہم سے بھی زیادہ بہت زیادہ مشکلات دیکھی ہیں،والد صاحب کی ستائیس روپے تنخواہ تھی جس میں میری والدہ پورے گھر کا خرچ چلاتی تھیں۔ان میں

انتظام کرنے کی خداداد صلاحیت تھی۔میرے والد صاحب نے ابھی جوانی میں قدم رکھا ہی تھا کہ میرے دادا اس دنیائے فانی سے کوچ کر گئے اور پھر سارے گھر کی ذمہ داری میرے والد کے کندھوں پہ آ گئی ،انہوں نے اپنے بھائی بہنوں اور اپنے بیوی بچوں کی دیکھ بھال شروع کر دی۔والد صاحب کمانے کے لیے جاتے تھے تو گھر پہ والدہ سارے انتظامات کرتی تھیں ۔انہوں نے والد صاحب کی کم تنخواہ میں پورے کنبہ کی کفالت کی، ماں گھر کے انتظامات کو بہت اچھے انداز سے سرانجام دیتی تھی ۔

ہمارے پورے خاندان کے لیے زندگی کا سب سے بڑا صدمہ میری والدہ کی وفات تھا، مجھے آج بھی اس بات کا دکھ باقی ہے کہ کاش میری ماں بھی ہماری کامیابیوں کو دیکھ لیتی ۔اللہ کا مجھ پر بہت کرم ہے کہ ہر خواہش پوری ہوئی ہے اور جو چاہا اللہ نے عطا کیا،بس یہی دکھ ہے کہ ماں نے آج کا سلیم غوری نہیں دیکھا۔میری ماں نے اپنے سات بیٹوں کو اعلیٰ تعلیم کے لیے باہر بھیج دیا اور ایک وقت تھا کہ گھر پہ ماں اور والد صاحب اکیلے تھے ۔میری ماں کی بہت بڑی خواہش تھی، خواب تھا کہ اس کے بیٹے اعلیٰ تعلیم حاصل کریں اور ان کی زندگی دوسروں سے اچھی ہو۔ پینتالیس سال کی عمر میں ماں اللہ کو پیاری ہوگئی اس وقت ہم بھائی سب باہر تھے، بس ایک بھائی پاکستان میں تھا۔

میں اور میرا بھائی ہم سعودی عرب میں تھے جب ہم کو اپنی ماں کی وفات کی خبر ملی تھی، ہم نے بہت کوشش کی مگر ہم کو واپسی کا ٹکٹ نہ مل سکا اور دو دن بعد کی ٹکٹ ملی، وہ دو دن ہم سب پہ عذاب کی طرح تھے، رو رو کر آنکھوں میں سے آنسو خشک ہو چکے تھے ۔ جب دو دن بعد پاکستان واپس آئے تو ماں کے آخری دیدار سے محروم ہو چکے تھے ،اس بات کا دکھ ابھی تک میری شخصیت میں موجود ہے!

ہمت کی زندہ جاوید داستان

میری بیوی اور اس کی بہن پروین اکرم ہم شکل ہیں۔وہ اپنے خاوند کے ساتھ ہالینڈ میں رہتی تھیں اور ان کے شوہر کا انتقال خون کے کینسر کی وجہ سے ہوگیا جبکہ ان کے بچے ابھی چھوٹے تھے،شوہر کی وفات کے بعد میں ان کا سرپرست بن گیا۔میں پروین سے بہت متاثر ہوں کہ انہوں نے اپنے خاوند کی چھ سال بہت خدمت کی۔،وہ چھ سال بستر پہ حالتِ مرض میں رہے۔جب پروین کے شوہر کی وفات ہوئی تو ان کے تین بچے ،ایک بیٹی اور دو بیٹے تھے۔میں نے اور نسرین نے اپنا ایک معمول بنا لیا کہ ہم باقاعدگی سے

ہالینڈ جاتے تھے اور ان بچوں کے ساتھ وقت گزارتے تھے۔

پروین سے میں نے سیکھا کہ کس طرح پریشانیوں کا سامنا کرنا ہے۔ہم لوگ چھوٹے چھوٹے مسائل سے پریشان ہو جاتے ہیں جبکہ اس عظیم عورت نے پانچ چھ سال اپنے بیمار شوہر کی خدمت کی اور ہر پریشانی کا مقابلہ کیا،اس نے کبھی کسی سے کوئی شکایت نہ کی،پروین نے آخر وقت تک خاوند کی خدمت کی اور ساتھ ساتھ بچوں کی تعلیم و تربیت پر بھی توجہ دی۔اس نے اپنے تینوں بچوں کو اعلیٰ تعلیم بھی دلوائی اور وہ سب مختلف ممالک میں اچھی زندگیاں گزار رہے ہیں۔پروین اکرم کی زندگی کی مشکلات کو دیکھ کر مجھے اپنی زندگی میں آنے والی مشکلیں بہت چھوٹی لگتی ہیں ۔

گُر سیکھا دیں گے بادشاہی کے

سوال: (علی عباس) عموماً یہ دیکھنے میں آیا ہے کہ کسی بھی کام کا آغاز کر کے لوگ کچھ دیر بعد پھٹ جاتے ہیں یا ذہنی دباؤ کا شکار ہو جاتے ہیں، نتیجتاً کامیابی حاصل نہیں ہو پاتی، ایسے موقع پر کیا کرنا چاہیے؟ آپ کی زندگی میں بھی ایسے لمحات آئے ہوں گے، آپ نے اپنے آپ کو دوبارہ قائل کیسے کیا؟

جواب: (سلیم غوری) بات یہ ہے کہ وہ رسک لینے کو تیار ہوتے ہیں، وہ کوئی بھی کام نتائج کی پرواہ کیے بغیر کرتے ہیں، یہ لوگ کوئی بھی ہو سکتے ہیں۔ بہت سے لوگ جذباتی پن سے کام شروع کرتے ہیں، ان کا ویژن اور ڈریم بڑا ہوتا ہے لیکن جذباتی پن کی وجہ سے ٹھس ہو جاتے ہیں۔ میں نے دو طرح کے لوگ بتائے ہیں، ایک وہ جو بغیر سوچے سمجھے اپنے کام کو شروع کر لیتے ہیں۔ میں سب کی بات نہیں کرتا، سب کی بات کوئی اکیلا آدمی کیسے کر سکتا ہے، آپ نے وہ کہانی سنی ہوگی کہ ایک دودھ پیک کرنے والی فیکٹری تھی جہاں کارٹن میں دودھ پیک ہوتا تھا، لیکن ڈسٹری بیوٹر کے پاس جا کر پتا چلتا تھا کہ 1000 کارٹن میں سے پانچ کارٹن خالی ہیں۔ کمپنی والے حیران ہوئے کہ کارٹن تیار کرنے کا تمام پروسیجر آٹومیٹک ہے تو ایسا کیوں ہو رہا ہے، نقصان کی مد میں ڈسٹری بیوٹروں نے 8 بلین کا مل کمپنی کو تھما دیا۔ کمپنی والوں کھوج لگانا شروع کیا کہ ماجرا کیا ہے، پتا چلا کہ ایک بڑا سا پنکھا خالی ڈبے کو اسکیل تک جانے سے پہلے اپنی ہوا کے زور سے اڑا دیتا ہے۔ زندگی ہمیں یہی سبق سکھاتی ہے کہ خواہشوں اور آرزوؤں سے خالی ہو کر ہم خالی ڈبے کی طرح مایوسی کی ہوا میں اڑنا گوارا

کر لیتے ہیں۔ مسئلہ یہ ہے کہ ہمیں مشکل کو مشکل بنانا اچھا لگتا ہے حالانکہ زندگی بہت آسان ہے، اگر اسے گزارنے کا طریقہ آتا ہو، کامیابی کا راز یہی ہے کہ آدمی شکست خوردہ ہو کر بیٹھا نہ رہے، مسئلے کے حل کے لیے دوبارہ سے کوشش کرے اور دیکھے کہ کون سا پنکھا ہے جو اس کی آرزوؤں کے ڈبے کو دور پھینک رہا ہے۔ پہلے اپنے آپ کو تیار کریں، فرسٹریشن کو دور کرنے میں بھی دو مسئلے ہیں آپ کے پلان میں گنجائش ہونی چاہیے کہ آپ اسے تبدیل کر سکیں، اگر ایسا نہیں آخر میں پریشان ہونے کے لیے تیار رہیے، جو لوگ لچک دار رویہ اختیار کریں گے وہ کامیاب رہیں گے۔ لہجے میں لچک ضروری ہے اور وہ لوگ جن میں یہ قابلیت ہے وہی منزل مقصود پر پہنچنے والے لوگ ہیں۔

سوال: کن کو کامیابی نہیں ملتی؟

سلیم غوری: پہلے سمجھیں کہ کنٹرول ہمارے پاس نہیں ہے، مسلمان کے طور پر یہ بات قبول کر لیجیے کہ ہم چیز کو کنٹرول نہیں کرتے، یہ ہمارا ایمان ہے کہ ہماری تقدیر ہمارے ہاتھ میں نہیں، ہماری قسمت اللہ تعالیٰ کے ہاتھ میں ہے، سب کچھ اس کے اختیار اور کنٹرول میں ہے، ہر آدمی تو لیڈر نہیں بن سکتا، جو لوگ اللہ تعالیٰ کی رضا پر خوش رہتے ہیں وہ دوسروں سے زیادہ کامیاب ہوتے ہیں۔ وہ اپنا لیول خود بناتے ہیں، دنیاوی لیول کو تسلیم نہیں کرتے، ہر آدمی خواہشات کی منزل تک نہیں پہنچ سکتا، کامیابی کی سیڑھی پر اتنی جگہ ہی نہیں ہوتی کہ ہر آدمی اپنا قدم ٹکا سکے، خوش رہنا ہمارا اختیار ہے بھی اور نہیں بھی، کچھ قوتیں انسان کے اندر سے جنم لیتی ہیں، قوت ارادی انسان کے اندر ہوتی ہے، میں نے زندگی میں بہت کامیاب لوگ دیکھے ہیں، خود اپنی زندگی میں بہت کامیابیاں دیکھی ہیں مگر میری خواہشات کا سمندر ابھی میرے اندر ٹھاٹھیں مارتا ہے، اللہ تعالیٰ کی ذات نے مجھے جیسا بنایا ہے میرے نزدیک وہ سب سے بہتر اور اعلیٰ ہے، اللہ تعالیٰ نے ہمیں بہتر مقام دیا ہے تو ہمیں خوش رہنا چاہیے، ہم چھوٹے قدم اٹھائیں تو بڑے قدم اٹھانے کے قائل ہوتے ہیں لیکن بڑے مقصد تک پہنچتے ہی دم پھول جاتا ہے، اگر آپ مجھ سے کہیں کہ 10 میل بھاگو تو میں نہیں بھاگ سکتا، لیکن اگر کوئی کہے کہ ایک میل دس دفعہ بھاگو تو میں بھاگ لوں گا، بہت سے لوگ بہت بڑا قدم اٹھانے کی کوشش کرتے ہیں، ان کی اپنے آپ سے توقعات بہت زیادہ ہوتی ہیں، وہ کبھی خوش نہیں ہوتے، ہمیشہ تکلیف میں رہتے ہیں، ان کے چہرے پر بھی تکلیف نظر آ رہی ہوتی ہے!

سوال: لیکن ہم جب بھی کسی لیول پر پہنچتے ہیں تو ہماری منزل اس سے آگے کی ہوتی ہے،تو یہ کیسے طے ہوسکتا ہے ہم اپنے مقصد کو پا لیا ہے؟

جواب: آپ نے اچھا سوال کیا، میں واضح کرنے کی کوشش کرتا ہوں، میں دوبارہ اصل لاجک کی طرف آتا ہوں کہ ایک ہے آپ کی کچھ اچھا کرنے کی اندرونی خواہش، بڑی خواہش کا ہونا بہت اچھی بات ہے، جتنی بڑی خواہش کریں گے ہمارا حاصل اتنا بڑا ہوگا، یہ سو فی صد درست ہے لیکن اطمینان ایک علیحدہ چیز ہے، وہ یہ ہے جو میں نے آج حاصل کیا، جو میرا آج ہے، وہ میرا کل نہیں ہوسکتا، آج کو انجوائے کیجیے، ہر لمحے سے خوشی کشید کیجیے، ہم کل کے چکر میں آج کو مس کر جاتے ہیں، میں رات کو نہیں سوتا، میرا ذہن بے چین رہتا ہے کہ ابھی کچھ اور بھی کرنا ہے، میں سوچتا ہوں کہ NetSol کو بلین ڈالرز کی کمپنی ہونا چاہیے، اللہ تعالیٰ نے مجھے جو پلیٹ فارم دیا ہے اگر اس کا استعمال نہیں کروں گا تو یہ میری کوتاہی ہوگی!

مجھ سے کسی نے پوچھا کہ آپ کی پسندیدہ شخصیت کون ہے تو میں نے کہا سٹیو جابز کیوں کہ وہ ہماری زندگیوں میں انقلاب لے کر آیا، لیکن وہ بھی فیل ہوا تھا، آپ کو پتا ہے کہ سٹیو جابز کو "ایپل" سے نکال دیا گیا تھا، آج عالم یہ ہے کہ وہ نہ ہوتا تو ایپل کمپنی ختم ہو جاتی، وہ پچاس سال کی عمر میں مر گیا تھا، اس نے زندگی کا مزا نہیں اٹھایا، لیکن وہ آخر تک مسکرا رہا تھا کیوں کہ اس نے جو کیا، اس میں مزا ڈھونڈ لیا، یہی وہ شخصیات ہیں جن کو ہمیں دیکھنا چاہیے، کچھ سیکھنا چاہیے، اللہ تعالیٰ نے ہمیں بہت عزت سے نوازا ہے، ہمیں دنیاوی دولت سے اور دوستوں کو عزت سے نوازا ہے، ہم شکریہ ادا کرتے ہیں، ناکامی وہ ہے جو ہم قبول نہیں کرتے، غلطی کا نام ناکامی نہیں ہے، ناکامی کامیابی کا پہلا قدم ہے، جب تک آپ ناکام نہیں ہوں گے، کامیاب بھی نہیں ہوں گے، یہ بات یاد رکھیں جب میں ناکام ہوتا ہوں تو مایوس نہیں ہوتا بلکہ ناکامیاں مجھے بہترین انسان بناتی ہیں، جتنی بھی کوشش کریں اور جتنی بار چاہیں فیل ہوں لیکن کبھی ہار نہ مانیں، ناکامی ہماری زندگی کا بہت ضروری حصہ ہے جو ہمیں زیادہ بہتر طریقے سے کام کرنا سکھاتا ہے، کوئی سکول ہمیں ناکامی نہیں سکھاتا، ناکامی زندگی سکھاتی ہے، ناکامی ہماری غلطیوں کا نتیجہ ہوتی ہے اور ناکامی ہی کامیابی کی کنجی ہوتی ہے!

یہ مت سوچیں کہ ہم کیا کر سکتے ہیں، بس شروع کریں اور اگلا قدم اٹھائیں، ہم میں سے

کچھ لوگ بڑے خوش اور تخلیقی قوت رکھنے والے ہوتے ہیں، خوشی حاصل کرنا ایک علیحدہ معاملہ ہے، میں ماشاءاللہ 59 سال کا ہوں، اپنی زندگی کو پیچھے مڑ کر دیکھوں تو ہر روز سوچ ہوتی تھی کہ آگے کیا ہوگا، کالج میں تھا تو میرے خدشات تھے کہ ڈگری کیسے ملے گی، مستقبل کیسا ہوگا، آگے کی زندگی کیسے گزرے گی، مجھے اپنا بچپن یاد ہے میں اپنی جاب کے بارے میں پریشان تھا اور یہ فکر بھی تھی کہ آگے کیسے بڑھوں گا، ہم ایسی ہی الٹی سیدھی سوچوں میں پوری زندگی گزار دیتے ہیں، یہ فیصلہ آپ کو کرنا ہوتا ہے کہ آپ خود خوش رہنا چاہتے ہیں یا خوشیاں تقسیم کرنا چاہتے ہیں، خوشی باہر سے نہیں اندر سے ہوتی ہے، پوری زندگی ہم چار چیزوں پہ جیتے ہیں صحت، دولت، کیریئر اینڈ فیملی، اس پر ہماری زندگی گزر جاتی ہے۔ آج صبح میں ساڑھے چھ بجے اٹھا، سیر کے لیے سوچا، ناشتہ کیا، پھر سوچا انرجی کے لیے کچھ اور بھی لینا چاہیے، یہ ہے صحت کے بارے میں سوچنا، میری پوری زندگی اپنی صحت کے بارے میں سوچتے گزری، میرے لیے صحت کا ٹھیک رہنا بڑا مسئلہ ہوتا ہے۔ میں 59 سال کا ہوں اور مجھے اپنی صحت کی بڑی فکر رہتی ہے، ہر تین ماہ بعد اپنا چیک اپ کرواتا ہوں، میں اپنے مستقل ڈاکٹر کے پاس بار بار جاتا ہوں۔ ہر وقت ایکسرسائز کا سوچتا رہتا ہوں میں، آپ میں سے اکثر میری طرح اپنی صحت کے بارے میں سوچتے ہوں گے۔ یہ انسان کا بنیادی حق ہے جو اس سے چھینا نہیں جا سکتا، میں زندگی کی اس سٹیج پر بھی سوچتا ہوں کہ کل کے لیے ہمارے پاس کچھ رقم پس انداز ہونی چاہیے، ہم ہمیشہ اپنی دولت کے بارے میں پریشان رہتے ہیں، ہر انسان کے ساتھ یہ بنیادی فکر سفر کرتی ہے، اس سے کوئی مبرا نہیں ہے۔ کل کا سوچنا ہر آدمی کا حق ہے۔ یہی حال ہمارے کیریئر کا ہے، ہم ہمیشہ اپنے کیریئر کے بارے میں فکرمند رہتے ہیں کہ ہم زندگی میں کس طرح آگے بڑھیں گے، ایک بچہ ہم نے جاب پہ رکھا ہے، وہ چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ تھا، میں نے اسے بزنس انالسٹ کے طور پر ہائر کیا، چند دنوں بعد ہی اس نے کہا کہ جاب چھوڑنا چاہتا ہے، میں نے کہا ابھی تو تم تو نے یہ جاب حاصل کی ہے، چھوڑنا کیوں چاہتے ہو، اس کی جاب بڑے درجے کی تھی اور تنخواہ بھی اچھی تھی۔ وہ بولا کہ میں واپس چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ بننا چاہتا ہوں۔ میں نے کہا یار تم ابھی 25 سال کے ہو، چار مہینے پہلے تم اس ملک میں آئے ہو، میں تمہیں روک نہیں سکتا، کوئی بھی تمہیں نہیں روک سکتا لیکن صرف چار مہینے میں تم اپنے کیریئر بارے اتنے پریشان ہو گئے ہو کہ ایک جاب شروع کر کے کوئی اور جاب کرنا چاہتے

ہو۔ یہی ہمارا مسئلہ ہے کہ ہم اپنے کیریئر کے بارے میں پریشان رہتے ہیں۔وہ شخص اچھی تنخواہ پر اچھی کمپنی میں تھا لیکن پھر بھی کنفیوز تھا کہ اس کے کیریئر کا کیا ہوگا۔یہ مسئلہ ہم سب کے ساتھ ہے ،ہم اپنے کیریئر کے بارے میں بہت زیادہ سوچتے ہیں۔

چوتھی چیز ہے فیملی، جو ہماری زندگی کا سب سے اہم حصہ ہوتی ہے، ہم اپنے فیملی کی تکمیل کے لیے بہت محنت کرتے ہیں اور ہمیشہ اس کے بارے میں پریشان رہتے ہیں، جب میں جاب میں تھا تو شادی کے بارے میں پریشان تھا، جب شادی ہوگئی تو اپنی فیملی کو متحد کرنے کے لیے پریشان اور پھر اس چیز کے لیے پریشان کہ میری فیملی کو کچھ مل بھی رہا ہے۔پھر ہمارے ہاں بیٹی ہوئی، یہ ایک بڑی خوشی تھی۔ میں اتنا خوش ہوگیا کہ میں اپنی بیٹی کو بڑے ہوتے بھی نہ دیکھ پایا۔ جب وہ بڑی ہوگئی تب مجھے احساس ہوا کہ میں اسے بڑے ہوتے نہیں دیکھ پایا۔میرے وقت کے ساتھ کیا ہوا، میں نے اتنی زیادہ محنت کی کہ میں زندگی کی بنیادی چیزوں سے محروم ہوگیا اور میں اپنے خاندان سے لطف اندوز نہ ہو پایا، میں فیملی کے بارے میں اتنا پریشان رہا کہ میں اس سے سے لطف اندوز ہونا بھی بھول گیا۔ اگر ایسا ہے تو میری محنت کا کیا فائدہ ہوا، میں اپنی بیٹیوں کو پڑھتے ہوئے دیکھ ہی نہ پایا، میں ان کے سکول میں والدین کی میٹنگ میں نہ جا پایا کہ میں اس گھڑی سفر میں تھا، اپنے کام کے سلسلے میں۔اس لیے میں اپنا کیریئر، اپنی دولت بنانے میں اتنا مصروف ہوگیا کہ میں اپنے خاندان کو ہی بھول گیا۔ہم خوامخواہ پریشان رہتے ہیں، یہی ہمارا مسئلہ ہے!

پچھلے سال تک میرے ساتھ ایک مسئلہ تھا، میں امریکہ کی ایک کمپنی کا ڈائریکٹر ہوں۔ مجھے اس کمپنی کے لیگل ڈیپارٹمنٹ نے بتایا کہ اس کمپنی کی ڈائریکٹرشپ میں میرا کوئی لیگل مسئلہ ہے۔چونکہ میں نے زندگی میں بہت زیادہ محنت کی تھی، میں سوچ کی اس شدت تک پہنچ گیا کہ میں سوچنے لگا کہ میری زندگی ختم ہوگئی ہے، اب میں ہر چیز کھو بیٹھوں گا۔میں ایک مہینے تک یہی سوچتا رہا کہ اب میری زندگی کا کیا ہوگا، میری زندگی تباہ ہوگئی ہے، چار پانچ ہفتوں بعد یہ کیفیت کم ہوئی تو میں نے جاننے کی کوشش کی کہ میرے ساتھ ہوا کیا ہے، تب مجھے احساس ہوا کہ یہ مسئلہ اتنا بڑا نہیں تھا ، جتنا بڑا میں نے اسے اپنے دماغ میں بنا لیا تھا۔الحمدللہ کچھ عرصے سے چیزیں صحیح ہونا شروع ہوگئیں، پھر میں نے پیچھے دیکھا کہ میں نے اس مسئلے کا سامنا کس طرح کیا تو مجھے احساس ہوا کہ میں

بڑا مختلف شخص ثابت ہوا ہوں، میں ایک ایسا شخص ہوں جو مسائل کو معمولی سمجھتا ہے لیکن دباؤ کی صورت میں اپنے ساتھ بہت برا سلوک کیا ہے جس کے نتیجے میں اپنی صحت بھی کھو دی!

صرف اپنی اس سوچ کی وجہ سے کہ اب کیا ہوگا، بہت سے معاملات میں جب ہم برے نتیجے کا سوچتے ہیں تو بہت برا ہوتا ہے، ایسی صورت حال میں ہمیں یہ کہنا چاہیے کہ کوئی بات نہیں، اللہ مالک ہے، کیا پتا یہی ہمارے لیے بہتر اچھا ہو، لیکن ہمیں پتا نہیں ہوتا، میرے ساتھ بھی ایسا ہی ہوا تھا لیکن میں نے اس مسئلے میں اپنے ساتھ بڑا منفی سلوک کیا اور اپنی زندگی کا ایک بڑا حصہ سوچنے میں گزار دیا، میں وہ شخص ہوں جو ہر وقت خوش رہنے کی کوشش اور دعوی کرتا ہے لیکن میرے ساتھ بھی ایسا ہوگیا، اگر آپ زندگی میں یہ سوچیں کہ آپ کے ساتھ جو کچھ برا ہو رہا ہے اس میں بھی کوئی اچھائی ہے تو یہ آپ کے لیے بہت بہتر ہوگا، میں آپ کو اصل زندگی کی ایک مثال دیتا ہوں، میں نے ورجینیا سے اپنی ڈگری مکمل کی اور سعودی عرب سے اپنی ملازمت کا آغاز کیا، لیکن مجھے جاب چھوڑ کر کاروبار کی طرف جانا تھا، یہ میرے لیے ایک بہت مشکل عمل تھا، ہر وقت دماغ یہی سوچتا رہتا تھا کہ کہیں میری زندگی تباہ نہ ہو جائے کیوں کہ میں ایک بہترین جاب چھوڑ رہا تھا، پھر میں اپنے سعودی پارٹنر کی وجہ سے کاروبار میں بری طرح ناکام ہوگیا، میں بہت زیادہ پریشان ہوگیا تھا کہ میں نے اس قدر محنت کی پھر بھی مجھے بزنس میں نقصان ہوگیا، پھر میں آسٹریلیا چلا گیا، وہاں بہت زیادہ محنت کی اور پھر پاکستان آگیا اور اپنے بزنس کا آغاز کیا اور آج آپ کے سامنے کھڑا ہوں، آج سوچتا ہوں کہ جب 1986ء میں میرا سعودی پارٹنر میرا بزنس ہڑپ نہ کرتا تو کیا میں آج سعودی عرب میں اس کے ساتھ کام کر رہا ہوتا یا یوں آپ کے سامنے یہاں کھڑا ہوتا، یہ وہ حیران کن واقعہ ہے جو میرے ساتھ ہوا ، اس دور میں اللہ تعالیٰ سے پوچھتا تھا کہ میں نے اتنی سخت محنت کی پھر بھی میرے ساتھ ایسا کیوں ہوا، میرے ساتھ اچھا نہیں ہوا، اس دور میں اللہ تعالیٰ بھی مسکراتا ہوگا کہ اس شخص کو پتا نہیں کہ اس کی قسمت میں کیا کچھ ہے، میرے لیے وہ بڑی پریشانی کا وقت تھا کہ میں نے اپنی جاب بزنس کے لیے چھوڑی اور بزنس بھی تباہ ہوگیا اور پھر میری زندگی میں ایک ایسا سال آیا کہ پورا ایک سال تنہائی میں گزرا، پھر میں نے اپنی زندگی دوبارہ شروع کی لیکن جب بھی میں پیچھے مڑ کے دیکھتا ہوں تو خیال آتا ہے کہ اگر وہ سعودی میرا بزنس نہ چھینتا تو آج بھی میں اس کے نیچے کام کر رہا ہوتا اور کبھی آپ کے

سامنے نہ کھڑا ہوتا!

آپ سب کو بھی یہی سوچنا ہے کہ جب بھی آپ کے ساتھ کچھ برا ہوتا ہے تو یہ صرف آپ کا راستہ تبدیل کرنے کے لیے ہوتا ہے، زندگی میں کہیں نہ کہیں ایسا موقع آئے گا جب آپ کو احساس ہوگا جو کچھ برا ہوا بالکل صحیح ہوا لیکن جب آپ اس دور سے گزر رہے ہوتے ہیں تو بڑے پریشان ہوتے ہیں، ابھی چار ہفتے پہلے کی بات ہے ہمیں سات لوگوں کو اپنے ساتھ جرمن لے کر جانا تھا، جرمنی کا ویزا ملنا آسان بات نہیں، میں نے جرمن سفیر کو فون کیا کہ آپ پلیز ہمیں لانگ ٹرم ویزا دیں، یہ ہمارے لیے ایک بہت بڑا موقع تھا کہ ہم پاکستان کی نمائندگی کرنے جرمنی جا رہے تھے۔ جرمن سفیر نے مجھے کہا کہ آپ سب کی درخواستیں بھیج دیں اور ہم آپ کو ویزا دے دیں گے، آپ قسمت دیکھیں کہ دو کے مسترد ہو گئے، ان کی درخواستوں میں انفارمیشن کا کوئی مسئلہ تھا۔ ایمبسی والوں نے کہا کہ دو ہفتوں بعد دوبارہ آئیں۔ میں غصے میں آ گیا، کو کہ عام طور پر غصے میں نہیں آتا۔ خیر صبر شکر کیا کہ پانچ لوگوں کا 45 دنوں کا ویزا لگ گیا ہے۔ ہمارا ویزا 23 مئی تک کا تھا۔ ہم پانچ لوگ جرمنی گئے۔ 45 دنوں بعد واپس آ گئے۔ ہمیں جرمنی میں میٹنگ کی تاریخ 6 جون ملی لیکن ہمارے پاس 6 جون تک کے ویزے نہیں تھے۔ اسی اثنا میں باقی جو دو ویزے بھیجے تھے ان کے لیے ہمارے لوگ دو ہفتے بعد گئے تو ویزے لگ اور ان میں مدت قیام 15 جون تک کے لیے تھا۔ چنانچہ ان دو افراد نے 6 جون کی میٹنگ میں شرکت کی۔ مجھے احساس ہوا کہ میں جس لیے پریشان ہوں وہی شے میرے لیے رحمت بن جاتی ہے۔ آج سوچتا ہوں تو اللہ تعالیٰ کا شکر ادا کرتا ہوں۔ یہ سوال ہماری زندگی میں انتہائی اہم ہوتا ہے کہ ہم کیوں پریشان ہوتے ہیں، ہم اس لیے پریشان ہوتے ہیں کہ ہماری خواہشات ہماری ضروریات سے زیادہ ہیں، میرے جسم میں اور میرے دماغ میں میری ضروریات اور خواہشات کے درمیان جنگ لگی ہوئی ہے۔ میری ضروریات تو پوری ہو جاتی ہیں مگر خواہشات پوری نہیں ہوتیں۔ میں ہر وقت کچھ زیادہ حاصل کرنے کے لیے کوشش کرتا رہتا ہوں۔ میں ہر وقت اس لیے کام کرتا رہتا ہوں کہ میری خواہشات میری ضروریات سے زیادہ ہوتی ہیں، مطمئن ہونا اور زندگی میں آنے والے مقاصد کی خاطر کوشش کرنا دو علیحدہ علیحدہ کیفیات ہیں۔ مطمئن ہونا یہ ہے کہ آپ اس چیز پر شکر و اطمینان کریں جو آپ نے حاصل کر لی ہے اور اس کا

لطف اٹھائیں۔ دوسری کیفیت یہ ہے کہ اپنی زندگی میں آنے والے اگلے ہدف کے لیے تگ و دو کریں لیکن مایوس نہ ہوں کہ آپ نے کچھ حاصل نہیں کیا، آپ کو دونوں کیفیات کا استعمال کرنا ہے کہ اپنی کامیابیوں پر خوش ہونا ہے اور اہداف کے لیے محنت کرنی ہے، یاد رکھیں کہ آپ کی خواہشات آپ کی منزل نہیں ہیں، آپ کی خواہشات کچھ بھی ہو سکتی ہیں مگر وہ آپ کی منزل نہیں ہیں۔

بہت سے لوگ مجھ سے سوال کرتے ہیں کیا مکمل طور پر خوش ہو جانا ہی کامیابی ہے تو میں آپ سے سوال کرتا ہوں کیا خوشی ہی کامیابی ہے۔ اس کا جواب ہاں ہے کیوں کہ جب آپ اپنی منزل مقصود تک پہنچ جاتے ہیں تب ہی آپ مکمل طور پر خوش ہو جاتے ہیں، یہی تو کامیابی ہے کہ آپ اپنے دماغ میں بنائی ہوئی منزل تک پہنچ جاتے ہیں، تبھی آپ خوش ہو جاتے ہیں، تو کیا امیر ہو جانا کامیابی ہے، میرے حساب سے اس کا جواب نہیں میں ہے کیوں کہ میں نے ایسے بہت سے انسان دیکھے ہیں جو بہت زیادہ امیر ہیں لیکن بالکل بھی خوش نہیں ہیں کیوں کہ وہ ہر وقت اپنی رقم کو محفوظ کرنے کے طریقے ڈھونڈتے رہتے ہیں، حتیٰ کہ ان کو اتنا بھی نہیں پتا ہوتا کہ وہ پیسے کو کس طرح استعمال کریں، تو آپ کا سوچی ہوئی منزل پر پہنچ جانا خوشی ہے، ہاں یہ بات کسی حد تک یہ درست ہے کہ منزل مقصود تک پہنچ جانا ہی خوشی مہیا کرتا ہے، میں ہمیشہ لوگوں کو یہی بتاتا ہوں کہ اپنی زندگی میں چھوٹے اہداف کا عزم کریں تاکہ آپ انھیں حاصل کر سکیں، البتہ آپ کی آخری منزل بہت بڑی ہونی چاہیے، آپ اپنی چھوٹی کامیابیوں سے خوش رہیں لیکن آپ کی نظریں آپ کی اصل منزل کی طرف جمی ہونی چاہییں کیوں کہ میرے خیال میں ہر انسان کی زندگی میں حاصل کرنے کے لیے بہت کچھ ہوتا ہے، مجھے خدا نے بہت کچھ دیا ہے لیکن ابھی میں بہت کچھ اور حاصل کرنا چاہتا ہوں، میں بھی اپنی زندگی میں چھوٹے چھوٹے اہداف بناتا ہوں تاکہ میں اگلے لیول کی طرف بڑھتا رہوں، یہ ہم سب کے لیے بہت ضروری ہوتا ہے کہ ایک بڑا خواب دیکھیں لیکن اپنے اہداف چھوٹے رکھیں اور ان کو پاتے ہوئے اپنے خواب کی طرف گامزن رہیں اور اگلے لیول کی طرف چلتے رہیں، یہ آپ کو کامیابی دے گا اور وہ تشفی بھی جس کی آپ خواہش کرتے ہیں، ہم ہمیشہ مستقبل کے لیے پریشان رہتے ہیں، مستقبل کی کس کو خبر ہے، یہ بڑا حیران کن ہے کہ ہم اس مستقبل کے بارے میں پریشان رہتے ہیں جب کہ ہمارے پاس بالکل تھوڑی سی بھی قابلیت نہیں ہے کہ ہم اپنے کل کو کنٹرول کر سکیں،

چاہے وہ ہماری صحت ہو، ہماری دولت ہو، ہمارا خاندان ہو، یا ہمارا کیریئر ہو ہم کبھی بھی اپنے مستقبل کو کنٹرول نہیں کر سکتے، میں پلان تو کر سکتا ہوں لیکن نیچر کو کنٹرول نہیں کر سکتا، نیچر میرے بس میں نہیں ہے تو میں فکر کیوں کر رہا ہوں، کب میں اسے کنٹرول ہی نہیں کر سکتا تو کیوں میں اپنی راتوں کی نیندیں حرام کروں، یہی ہمارا سب سے بڑا مسئلہ ہے، ہم اپنی پریشانیوں کا بوجھ اپنے خاندان والوں کے کندھوں پر بھی ڈال دیتے ہیں، جو غلط ہے، میرا ماننا ہے کہ جب ہم گھر جاتے ہیں تو گھر والے ہمارے ایک مسکراتے ہوئے چہرے کا انتظار کر رہے ہوتے ہیں لیکن اگر میں آفس سے ناخوش جاتا ہوں اور میرا دماغ آفس کے کاموں میں ہے تو میرے گھر والے یہ برداشت نہیں کر سکتے، اس لیے آپ سب کے لیے ایک بہت اہم پیغام ہے کہ اپنی تمام تر پریشانیوں کو آفس میں ہی چھوڑ کر جایا کریں، آپ ایسا کریں گے تو آپ کی زندگی میں پریشانیاں بہت کم ہو جائیں گی، یاد رکھئے کہ آپ اپنی زندگی کو کنٹرول نہیں کر سکتے، آپ صرف اس کی بہتری کے لیے محنت کر سکتے ہیں، کبھی یہ نہ سوچیں کہ آپ اپنی زندگی پر کنٹرول کر سکتے ہیں، کنٹرول تو اللہ تعالیٰ ہی کرتا ہے۔

2002ء میں NetSol ایک نئی کمپنی تھی، آسٹریلیا میں ہمیں ایک بینک نے کہا کہ ہمارا پورا سافٹ ویئر چاہیے، میری کمپنی کو شروع ہوئے پانچ چھے ہوئے تھے، میں اپنی ٹیم کے ساتھ آسٹریلیا چلا گیا، ان کو اپنا پورا سسٹم دکھایا، اس وقت ہمارے پاس کاروبار نہیں تھا اور ہمیں کاروبار چاہیے تھا، وہ بزنس ڈیل تقریباً 2 بلین ڈالرز کی تھی، ہمیں یقین تھا کہ ہم یہ بزنس حاصل کر لیں گے، ہم نے بہت اچھی Presentation دی اور لاہور واپس آ گئے اور پھر کافی عرصے تک ہم انتظار کرتے رہے اور ایک دن پیغام ملا کہ ہمیں وہ پراجیکٹ نہیں مل سکا، میں کئی دن مایوس رہا کیوں کہ ہمیں تب واقعی بزنس چاہیے تھا 2 بلین ڈالرز ہمارے لیے بہت بڑی رقم تھی، سالوں بعد مجھے یہ احساس ہوا کہ یہ اللہ تعالیٰ کی کتنی بڑی نعمت ہے کہ ہمیں وہ پراجیکٹ نہیں ملا کیوں کہ اگر ہمیں مل جاتا تو ہم اسے نہ کر پاتے کیوں کہ ہماری صلاحیت نہیں تھی۔ گویا کہ اللہ تعالیٰ نے ہمیں بچا لیا، مجھ پر اللہ تعالیٰ کی بڑی حیران کن نعمتیں رہی ہیں اس، لیکن آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ اس وقت میری دماغی کیفیت کیا ہوگی، میں اپنے آپ سے کیا باتیں کر رہا ہوں گا، حالانکہ واقعی میں پراجیکٹ کا نہ ملنا میرے لیے رحمت تھی، میری زندگی ایسی رحمتوں سے بھری پڑی ہے، آپ کی زندگی میں بھی ایسی بہت سی رحمتیں ہوں گی لیکن آپ

نے کبھی مڑ کر اپنی زندگی کی طرف دیکھا نہیں اور کبھی غور نہیں کیا کہ خدائے برتر نے کس طرح ہمیں تباہ ہونے سے بچا لیا، بہت سے لوگ اپنی یادوں کو تازہ نہیں کرتے، کسی نے مجھ سے کہا کہ روزانہ رات سونے سے پہلے صرف تیس سیکنڈ کے لیے پورے دن کو ریوائنڈ کرو، تمھیں پتا چلے گا کہ تم نے پورے دن میں کیا کیا، یہ ایک حیران کن ورزش ہے کہ آپ سے بہتر کوئی نہیں جانتا کہ آپ نے کیا غلط کیا ہے اور اگر رات کو صرف 30 سیکنڈ میں اپنے پورے دن کو دوبارہ مڑ کر دیکھ کر لیں تو آپ کو میں یقین دلاتا ہوں کہ اگلے دن آپ میں ایک بہتر انسان ثابت ہوں گے۔

بہت سے لوگ اپنی زندگی میں اپنی ناکامیوں کا الزام دوسروں پر ڈالتے ہیں۔ میرے پاس کچھ اعداد و شمار ہیں جن کے مطابق جن چیزوں کے لیے ہم پریشان ہوتے ہیں ان میں سے چالیس فی صد چیزیں کبھی نہیں ہوتیں، یعنی جس کا خدشہ ہوتا ہے اس میں سے 40 فی صد کبھی ہوتا ہی نہیں اور جن 30 فی صد چیزوں کے لیے آپ پریشان ہوتے ہیں وہ پہلے ہی ہو چکی ہوتی ہیں جبکہ ہماری 22 فی صد پریشانیاں بے تکی ہوتی ہیں جو ہم ہر وقت اپنے دماغ پر سوار رکھتے ہیں۔ صرف 8 فی صد پریشانیاں ایسی ہیں جو واقعی میں سچ ہوتی ہیں۔ میرے نزدیک تو وہ بھی آپ کی بہتری کے لیے ہوتی ہیں، یہ سب اعداد و شمار اصل وجہ ہیں کہ ہم ہر وقت ناخوش رہتے ہیں۔

میرا آپ کے لیے ایک سوال ہے کہ خوشی کیا ہے، بہت سے لوگ بھی ایک دوسرے سے پوچھتے ہیں کہ آخر خوشی ہے کیا....؟ کیا خوشی کسی لاٹری نکل آنے کا نام ہے؟ میرے نزدیک خوشی کچھ خاص لمحات کا نام ہے، جب آپ کسی کھلے ہوئے پھول کو دیکھیں تب خوشی ہوتی ہے، جب ایک بچے کو آپ ہنستے ہوئے دیکھیں تب بھی خوشی ہے، میرا ماننا ہے کہ ہمیں زندگی میں ایسے ہی لمحات کو ڈھونڈنا چاہیے جن میں ہمیں خوشی ملے، ہمیں خوشی کے انتظار میں بیٹھے نہیں رہنا چاہیے بلکہ خوشی کی تلاش میں رہنا چاہیے، ہم بڑی خوشی کی تلاش میں چھوٹی خوشی کے لمحات کو نظر انداز کر دیتے ہیں، ہم اپنے خوبصورت لمحے کھو بیٹھتے ہیں، میں بہت زیادہ چیزوں کا مشاہدہ کرتا ہوں جب میں ڈرائیو کر رہا ہوتا ہوں تو بھی میں اردگرد چیزوں اور لوگوں کو دیکھ رہا ہوتا ہوں۔ ایک دفعہ میں بھٹہ چوک کے پاس ڈرائیو کر رہا تھا، دوپہر کے دو بجے تھے، میں نے ایک مزدور کو دیکھا اس کے ہاتھ میں، گلاب کے دو پھول تھے۔ حالانکہ وہ محض ایک دیہاڑی دار کام کرنے والا مزدور تھا، میں دیکھ سکتا تھا کہ اسے اس دن

کام نہیں ملا تھا لیکن وہ گلاب کے پھول لیے چلا جا رہا تھا۔میری خواہش تھی کہ کاش میں اس سے پوچھ سکوں کہ وہ گلاب کے پھول کس کے لیے لے جا رہا ہے۔ مجھے افسوس بھی ہوا کہ میں اس سے پوچھ کیوں نہیں پایا، مجھے سمجھ نہیں آئی کہ وہ پھول کس کے لیے تھے، اس کے بچوں کے لیے یا اس کی بیوی کے لیے۔بس وہ انھیں دیکھتا ہوا چلتا جا رہا تھا۔میرے خیال سے زندگی کے چھوٹے لمحات سے لطف اندوز ہونا ہی زندگی ہے۔

مثال کے طور پر میں نے اپنے کوٹ میں رومال کیوں لگایا ہوا ہے، یہ ایک گلابی رومال ہے۔میں آپ سے پوچھتا ہوں، بھلے کوئی بے وقوفانہ ہی جواب دیں۔واقعی بڑا عجیب لگتا ہے لیکن میں آپ سب کے چہرے پر ایک مسکراہٹ دیکھنا چاہتا ہوں، آپ میری تصاویر بھی دیکھیں تو بھی آپ کو احساس ہوگا کہ میں ہمیشہ دوسروں کے چہروں پر مسکراہٹ دیکھنا چاہتا ہوں۔میرے خیال سے یہ اللہ تعالیٰ کی رحمت ہے کہ آپ کی وجہ سے کسی دوسرے کے چہرے پر مسکراہٹ آئی۔

مجھے زمانے میں دو قسم کے لوگ نظر آتے ہیں، ایک وہ جن کے ماتھے پر شکن رہتی ہے اور ان کے چہروں پر غصہ رہتا ہے جبکہ دوسرے وہ جن کے چہروں پر ہمیشہ مسکراہٹ رہتی ہے۔اگر آپ کی وجہ سے دوسروں کے چہروں پر مسکراہٹ آئے تو آپ پر واقعی اللہ تعالیٰ کا بڑا احسان ہے کیوں کہ اس دنیا میں بہت زیادہ دکھ ہے، ٹی وی چلائیں تو بربادی کے سوا کچھ نظر نہیں آتا، ایسے میں آپ کسی کو ایک مسکراہٹ بھی دے دیں تو اس کا مطلب ہے کہ آپ نے کچھ بہت بڑا کام کیا ہے۔آئیں آج ہم سب وعدہ کریں کہ ہم ہر چیز کے بارے میں مثبت رویہ اختیار کریں گے اور لوگوں کے چہروں پر مسکراہٹ لانے کی کوشش کریں گے۔

ایک دفعہ میں دنیا ٹی وی پر گیا، وہاں ایک پی ٹی آئی کی خاتون تھی، ایک نواز لیگ کے رکن تھے اور ایک پیپلز پارٹی کے، مجھے بزنس مین کے طور پر بلایا گیا تھا۔اس وقت پاکستان کی کچھ ریٹنگز آئی تھیں، مگر پروگرام کے دوران سیاست دانوں میں سے مجھے کوئی بولنے نہیں دے رہا تھا۔وہ تینوں آپس میں لڑتے رہے۔اینکر پرسن نے مجھ سے پوچھا کہ غوری صاحب آپ کا کیا خیال ہے۔میں نے کہا آپ نے اس شو میں ان بہترین لوگوں کے ساتھ ایک غیر موزوں شخص کو بلا لیا ہے۔دنیا میں دو پاکستان ہیں، ایک پاکستان میرا ہے، میں صبح اٹھتا ہوں، نو بجے آفس جاتا ہوں

، سارا دن محنت کرتا ہوں، کماتا ہوں، بچوں کو کھلاتا ہوں، میرے لیے پاکستان نہایت خوبصورت ہے لیکن جب چھ بجے واپس گھر جاتا ہوں، ٹی وی لگاتا ہوں تو تباہ و برباد پاکستان دیکھتا ہوں، وہ تمہارا پاکستان ہے۔میرے پاکستان میں اور تمہارے پاکستان میں بہت فرق ہے۔میرا پاکستان بہت خوبصورت ہے کیوں کہ میرے خدا نے مجھے جو کچھ بھی دیا وہ پاکستان کی ہی وجہ سے دیا۔میں 22 سال تک باہر رہا، محنت کی لیکن وہ عزت مجھے وہاں نہیں ملی جو عزت پاکستان میں مجھے ملی، اس ملک نے جو کچھ مجھے دیا ہے وہ پاکستان کے علاوہ اور کہیں سے نہیں ملے گا۔میرے ساتھ تو خدا بہت رحم والا رہا ہے، میری طرح آپ بھی خوش رہیں!

خوشی کا احساس تب ہوتا ہے جب آپ کسی غم کی کیفیت سے گزر رہے ہوں، جب ہم کوئی بدصورت چیز دیکھتے ہیں تب ہی ہم خوبصورتی کی تعریف کرتے ہیں، جب ہم صحرا سے نخلستان میں آتے ہیں تب ہمیں اس کی خوبصورتی کا احساس ہوتا ہے، دن سے رات میں آتے ہیں تو دن کا احساس ہوتا ہے، رات سے دن میں آتے ہیں تو رات کی خوبصورتی کا احساس ہوتا ہے، سورج کو دیکھتے ہیں تو بادل کی خوبصورتی کا احساس ہوتا ہے، لندن میں ہمیں سورج اچھا لگتا ہے اور لاہور میں ہوں تو بادل، اس طرح ہم چیزوں کو انجوائے کرتے ہیں، ہماری زندگی میں آنے والے چیلنج ہمیں جینا سکھاتے ہیں، اگر چیلنج نہ ہوں تو ہم زندگی میں کچھ بھی نہ سیکھ پائیں، جو لوگ زندگی میں ناکامیوں کا سامنا کرتے ہیں وہی بہتر انسان ثابت ہوتے ہیں، اس لیے اپنے آپ کو بدترین لمحات کے لیے تیار رکھیں لیکن ان بدترین لمحات کو اپنے آپ پر سوار نہ کریں، ورنہ مایوس ہو جائیں گے، میں نے بھی اپنی زندگی میں بہت سے برے حالات دیکھے ہیں جب میرے پاس کوئی پیسہ نہ تھا اور مجھے بالکل نہیں پتا تھا کہ میرے ساتھ کل کیا ہوگا، میں بڑی ایمان داری سے آپ لوگوں کے ساتھ یہ بات شیئر کر رہا ہوں کہ میں نے ایسا وقت بھی دیکھا ہے جب میرے پاس پالنے کے لیے پورا خاندان تھا اور جیب میں کوئی پیسہ نہ تھا، یہ وہ دور تھا جب میں نے سعودی عرب چھوڑا، مجھے واقعی اندازہ نہیں تھا کہ میرے ساتھ کل کیا ہوگا لیکن ہر صبح میں اٹھ کر باہر نکلتا تھا اور سارا دن اپنی قسمت آزماتا تھا کہ اللہ تعالیٰ نے میرے لیے کیا رکھا ہے۔

2000ء میں پوری آئی ٹی انڈسٹری کریش ہوگئی تھی، تب آئی ٹی انڈسٹری ختم ہی ہوگئی تھی

،میری کمپنی بھی بالکل ختم ہوگئی تھی، مجھے بالکل اندازہ نہیں تھا کہ اگلے دن میرے ساتھ کیا ہوگا،میرے پاس 150افراد کام کرتے تھے اور مجھے بالکل پتا نہیں تھا کہ ان کی تنخواہیں کیسے دینی ہیں،لیکن میں پھر بھی ہر روز آفس آتا تھا اور روزانہ انتظار میں رہتا تھا کہ آج اللہ تعالیٰ رحمت کرے گا، پھر وہی ہوا ،اللہ تعالیٰ نے رحمت کی، جب آپ گھر سے نکلنا جاری رکھتے ہیں اور اپنی محنت نہیں چھوڑتے اور اپنی قسمت کو تلاش کرتے ہیں تو قدرت بھی آپ پہ مہربان ہو جاتی ہے کیوں کہ قسمت بھی خود چل کر آپ کے پاس نہیں آتی، بہت دفعہ میں نے سنا کہ زندگی نے ہمیں موقع ہی نہیں دیا، ہماری قسمت کبھی نہیں جاگی،ایسے لوگوں سے کہتا ہوں کہ آپ نے محنت نہیں کی،آپ نے صحیح موقع کا صحیح فائدہ نہیں اٹھایا، مواقع ضرور ملتے ہیں لیکن ان کا فائدہ اٹھانا بھی آنا چاہیے،اپنے لیے مواقع بنانا بھی پڑتے ہیں،کوئی آپ کو مواقع نہیں دیتا ہے،آپ کو خود بنانا پڑتے ہیں،کوئی آپ کو پانی لا کر ہاتھ میں نہیں دے دے گا بلکہ آپ کو چل کر پانی تک خود جانا ہوگا،اسی طرح کوئی خوشی بھی نہیں دے گا،آپ کو خود ہی لینا پڑے گی۔

ہم سب کچھ نہ کچھ دیتے ہیں لیکن کبھی اتنا کچھ مت دیں کہ آپ خود کو ہی دے بیٹھیں، میں کسی سے ملا، وہ میرے دوست تھے، بہت ناخوش تھے، میں نے پوچھا کیا ہوا، کہنے لگے نہیں کوئی مسئلہ نہیں، پھر میں نے 2 دن بعد دوبارہ پوچھا، کہنے لگے یار میری پوری زندگی گزر گئی سخت محنت کرتے ہوئے میں جو کماتا ہوں اپنے گھر والوں، اپنے رشتہ داروں اپنے بہن بھائیوں پہ خرچ کر دیتا ہوں مگر وہ کبھی مجھے کچھ نہیں دیتے، میں جو مرضی کر لوں وہ ہمیشہ مجھ سے ناخوش رہتے ہیں،اب میں بے حد پریشان ہو چکا ہوں، مجھے احساس ہوا کہ وہ صحیح کر رہے تھے،میرے خیال سے آپ لوگوں کو کوئی شے خوش کرنے کے لیے نہیں دیتے بلکہ میرے نزدیک آپ ان کو اس لیے دیتے ہیں تاکہ آپ خود کو خوش کر سکیں،مطمئن کر سکیں،لہٰذا لوگوں کو اتنا ہی دیں کہ آپ کو انھیں تحفتاً نہ دے دیں،میرے خیال سے میرے اس دوست کے ساتھ بھی یہی ہوا،اس نے اپنے آپ کو دوسروں کو دے دیا اور اب خود کے لیے اس کے پاس کچھ نہ رہا تھا،میرے بڑے بھائی بہت سمجھ دار ہیں، مجھے بچپن سے کچھ نہ کچھ کرنے کا شوق تھا،ایک دن کہنے لگے کہ لوگوں کو ہمیشہ اتنا ہی دو جتنا ان کو اپنی پوری زندگی دے سکو کیوں کہ اگر تم آج انھیں 100 روپے دو گے اور کل کسی وجہ سے

20 روپے دو گے تو وہ تمھیں معاف نہیں کریں گے کیوں کہ انھیں تو 100 روپے کی عادت پڑ جائے گی،اس پیغام کو بھی ذہن میں رکھئے گا کہ اللہ تعالیٰ نے آپ کو دیا ہے، دوسروں کے لیے وسیلہ بنایا ہے لیکن دھیان رکھیں کہ آپ اپنا آپ نہ دے دیں کیوں کہ اگر آج آپ نے اپنا آپ کسی کو دے دیا تو کل خود کے لیے آپ کے پاس کچھ نہیں ہوگا، بہت بہت شکریہ!.... اللہ تعالیٰ آپ سب پہ اپنا رحم کرے، آمین!

پروگرام ''آج آپ کے ساتھ''

سلیم غوری: میں بائیس سال باہر رہا، آخری دس سال آسٹریلیا میں تھا، اس سے پہلے بھی یورپ کے کئی ممالک میں رہا، بائیس سال پہلے ہی لاہور واپس آیا، کمپنی سٹارٹ کی، NetSol نام رکھا لیکن سب سے خاص بات یہ تھی کہ جو لوگ مجھے ملے وہ حیران کن حد تک محنتی تھے، جب آپ باہر کی بات کرتے ہیں تو میں پاکستان کی بات کرتا ہوں کیوں کہ میرے نزدیک پاکستانیوں قابلیت اور تخلیق کی قوت باہر والوں سے کہیں زیادہ ہے، میں جو کچھ بھی ہوں اور جو کچھ میں نے حاصل کیا وہ میری کامیابی، انہی لوگوں کی وجہ سے ہے، جب ان سب لوگوں نے ٹیم کے طور پر کام کیا تو یہ حیرت انگیز ثابت ہوئے، NetSol کے بارے میں بتاتا ہوں کہ NetSol بنیادی طور پر ایک سافٹ ویئر ہاؤس ہے، یہ صرف ایسا سافٹ ویئر ہاؤس نہیں جہاں ہم لوگوں کے لیے کام کریں بلکہ یہاں ہم نے اپنے سافٹ ویئر بناتے ہیں، اسی لیے NetSol آج پوری دنیا میں جانا جاتا ہے، اس کا سارا ڈیزائن اور ڈویلپمنٹ لاہور میں ہی ہوتی ہے، لاہور کے لوگ کام کرتے ہیں اور آج 16 سال بعد انہی کی بدولت ہم اس مقام تک پہنچے ہیں۔

بہت دفعہ ایسا ہوتا ہے کہ ہم چیز تو بنا لیتے ہیں، وہ بہت اچھی بھی ہوتی ہے اور نئی بھی لیکن اہم یہ ہوتا ہے کہ آپ کس طرح سے مارکیٹ کرتے ہیں اور کس طرح اسے دنیا سے منواتے ہیں، یہ وہ سوال ہے جو ہر کوئی پوچھتا ہے، ہمارا کیس مختلف ہے، ہم نے بڑی آہستہ روی سے ترقی کی ہے، 17 سال پہلے کمپنی بنائی تھی، کسٹمر لانا واقعی مشکل ہوتا ہے لیکن اس سے زیادہ مشکل کسٹمر کے ساتھ تعلق کو

نبھانا ہوتا ہے، بلکہ کہئے کہ زیادہ مشکل ہوتا ہے، آپ کو کچھ ایکسٹرا کرنا پڑتا ہے، ایکسٹرا خدمات دینی پڑتی ہیں، میں آپ کو مثال دیتا ہوں، ہمارا پہلا کسٹمر 1996ء میں ہمارا کسٹمر بنا، وہ آج بھی ہمارا کسٹمر ہے، 17 سال سے ہم نے ان کو ایسی خدمات دیں کہ 17 سال بعد بھی وہ ہمارا سافٹ ویئر خوشی سے استعمال کر رہا ہے، جب شروعات ہوتی ہیں تو قیمتیں بہت کم ہوتی ہیں، مارکیٹ میں داخل ہونے کے لیے یہ بہت ضروری ہوتا ہے لیکن بعد میں آپ کے کام کی قیمت بڑھ جاتی ہے، مرسڈیز بینز میرا کسٹمر ہے جو دنیا میں کار بنانے والی ایک بہترین کمپنی ہے، اب وہ قیمت نہیں دیکھتے، انھیں قیمت نہیں کوالٹی کی پروا ہوتی ہے، اس کے علاوہ پورے ٹائم پر ڈیلیوری بھی اہم ہوتی ہے، میں بہت خوش قسمت ہوں کہ مجھے پہلا کسٹمر ہی مرسڈیز بینز ملا، اس کے بعد آپ کی سروس کسٹمر کو آپ سے جوڑے رکھتی ہے، آج NetSol بہتری کی طرف بڑھ رہا ہے، ہم نے ٹویوٹا، بی ایم ڈبلیو، ہنڈائی، فورڈ، نسان، ولبر ... سب کے ساتھ ہم کام کیا ہے، لہٰذا ایک دور میں قیمت رکھنا ضروری تھا لیکن اب ہماری پوری توجہ کوالٹی پر ہوتی ہے تاکہ کسٹمر آپ پر انحصار کرنے لگے اور وہ بار بار آپ کے پاس ہی آتا رہے، ہمارا پہلا کسٹمر مرسڈیز بینز تھائی لینڈ تھا اور آج گیارہ ممالک میں مرسڈیز بینز ہمارا کسٹمر ہے، اس طرح ہم تھائی لینڈ سے جاپان، چین، انڈونیشیا اور باقی بہت سے ممالک چلے گئے۔

مسز سلیم غوری: جب پہلا کسٹمر مرسڈیز بینز ملا تو ہم سب بہت زیادہ خوش تھے، ہم ہر روز ٹیلی فون پر اس گھنٹی کا انتظار کرتے تھے کہ کب وہ گھنٹی بجے گی اور کب یہ کام ملے گا، پھر جب وہ گھنٹی بجی تو ہم واقعی بہت خوش ہوئے، مجھے اس بات کی بڑی خوشی تھی کہ سلیم اب کامیاب ہوتے جا رہے ہیں۔

حمنہ سلیم غوری: میں واقعی کچھ کرنا چاہتی تھی، مجھے نہیں پتا کہ Organic Gardening کا آئیڈیا کہاں سے آیا، پہلے میں سبزیاں اُگانے کے بارے میں سوچتی رہی کیوں کہ مارکیٹ میں ایسا کوئی انتظام نہ تھا، میں کلکز سیکھنا چاہتی تھی اور کچھ بھی نہیں مل رہا تھا اور میں خود سے ہی یہ سب کچھ کرنا چاہتی تھی، بلکہ میں چاہتی تھی کہ سب کو تازہ آرگینک سلاد ملے جو یہاں بالکل نہیں ملتا۔ میں نے پچھلے مہینے ہی یہ پروجیکٹ شروع کیا ہے، اللہ تعالیٰ کی مرضی ہوئی تو یہ جلد ہی مارکیٹ میں آ جائے گا، انشاء اللہ!... درحقیقت میں اپنا ایک برانڈ لانچ کر رہی ہوں جس کا نام نیڈوزگرین ہے۔

حمنہ غوری: میں پاپا سے پوچھنا چاہتی ہوں کہ ان میں اپنے کام کے لیے اتنی طاقت کہاں سے آتی ہے، پاپا ورزش بھی کرتے ہیں، کام بھی کرتے ہیں، بچوں کے ساتھ کھیلتے ہیں، باہر کے کام کرتے ہیں اور کام کے سلسلے میں گھر سے باہر بھی رہتے ہیں، یہ سب کچھ کیسے کرتے ہیں؟ بہت دفعہ ایسے ہوتا ہے کہ یہ گھر آتے ہیں اور تھک کے بولتے ہیں کہ اب میں کہیں نہیں جاؤں گا اور پھر تھوڑی دنوں بعد تیار ہو کر کام کے لیے چلے جاتے ہیں، یہ کیا راز ہے؟

سلیم غوری: اس کا کوئی راز نہیں، اللہ تعالیٰ نے مجھے اتنا اچھا خاندان دیا ہے، یہ اللہ تعالیٰ کی بہت بڑی رحمت ہے کہ جب میری گھر والوں کے ساتھ اتنی اچھی انڈرسٹینڈنگ چاہیے، گھر والے آپ سے اتنا خوش ہوں تو اللہ تعالیٰ کی طرف سے انرجی آ ہی جاتی ہے، اگر آپ کے گھر میں پریشانی ہو، ہر وقت ٹینشن ہو، آپ کا خاندان متحد نہ ہو تو یقیناً آپ بھی پریشان ہو جائیں گے اور تھک کر بیٹھ جائیں گے لیکن اللہ تعالیٰ کی مجھ پر بہت بڑی رحمت ہے کہ میں اپنے والد صاحب کے ساتھ رہتا ہوں، ماشاءاللہ شام کو گھر جاتا ہوں تو سب چائے پیتے ہیں، اکٹھے مل کر بیٹھتے ہیں، پھر بچوں کے ساتھ وقت گزارتا ہوں، جو انرجی میں نے کھوئی ہوتی ہے وہ مجھے واپس مل جاتی ہے، اس میں واقعی بیوی کا بہت رول ہوتا ہے، جب آپ گھر آ جائیں اور آپ کی بیوی مسائل لے کر بیٹھ جائے تو شوہر واقعی پریشان ہو جائے گا لیکن اگر آپ کی بیوی آپ کے پاس چائے لے کر آئے تو، آپ کے پورے دن کی روداد پوچھے، کیا کیا، کیا نہیں کیا وغیرہ وغیرہ، مسائل کا حل تجویز کرے تو اچانک آپ بہتر محسوس کرنا شروع ہو جائیں گے، میرے گھر میں بھی یہی ماحول ہے جو میرے لیے بہت اہم ہے۔

تندرست اور صحت مند رہنے کے لیے ورزش بہت ضروری ہے، میں سارا دن آفس میں رہتا ہوں، میرے پاس ورزش کا ٹائم نہیں ہوتا، اس کے لیے صبح کا وقت بہترین ہوتا ہے کیوں کہ اس وقت میں فریش ہوتا ہوں، گھر میں ایک چھوٹا سا جم بنایا ہوا ہے، ایک ٹرینر آتے ہیں جو ورزش میں میری مدد کرتے ہیں، فٹ رہنے کے لیے یہ بہت ضروری ہے۔

دانیال میرا نواسا ہے جسے میں سارا ہفتہ مس کرتا ہوں لیکن ہفتے کے آخری دن ہم اکٹھے ہی ورزش کرتے ہیں۔ اس کی عمر سات سال ہے، وہ NetSol جاتا ہے اور وہاں تخلیقی آئیڈیاز دیتا ہے کہ بچوں کے لیے کیا کرنا چاہیے، وہ بڑا حیران کن بچہ ہے۔

پاکستان کی آئی ٹی انڈسٹری ابھی ابتدائی مرحلے میں ہے، اگر ہم انڈیا سے مقابلہ کرنا چاہیں تو ابھی اس کے لیے تیار نہیں ہیں، انڈیا ہم سے 25 یا 30 سال آگے ہے، وہاں آئی ٹی کی ایجوکیشن بہت پہلے شروع ہو گئی تھی، ہمارے ہاں یہ تعلیم 1985ء سے شروع ہوئی ہے، جب کہ انڈیا کے سکولوں کی عمر 50 سال کے لگ بھگ ہے لیکن پھر بھی ہم دنیا کے ساتھ چلنے کی پوری کوشش کر رہے ہیں،، کافی عرصے تک آئی ٹی ہمارے ہاں کا ٹیچ انڈسٹری تھی لیکن اب لوگوں نے سافٹ ویئر ہاؤس بنانا شروع کر دیے ہیں۔

آج پاکستان کی انڈسٹری بہت میچور ہو گئی ہے، تقریباً نو سو کمپنیاں پاکستان میں کام کر رہی ہیں، ہماری کمپنی نے اس حوالے سے بہت زیادہ کام کیا ہے، انڈیا میں دوسروں سے سروسز کو زیادہ ترجیح دی جاتی ہے، ان کے کام کی ملکیت ان کی نہیں ہوتی جب کہ پاکستان میں NetSol جیسی کمپنیاں اپنا کام خود کرتی ہیں، ہماری پوری کوشش ہوتی ہے کہ ہم اپنی پراڈکٹ بنائیں اور ایسی سروسز دیں جو انڈیا نہیں دیتا، اس کا یہ فائدہ ہوا کہ اب ہمارے ملک کی بہت سی کمپنیاں اپنی پراڈکٹس بناتی ہیں، NetSol واحد پاکستانی کمپنی ہے جس کا نام CMMi Level5 میں ہے جو کوالٹی کا سب سے اوپر کا لیول ہے، NetSol پاکستان کی واحد کمپنی ہے جو وال سٹریٹ میں ٹریڈ کرتی ہے، پیچھے آنے والوں کے ہم نے ایک سٹینڈرڈ سیٹ کر دیا ہے، ہم نے دوسروں کو راستہ دکھایا ہے۔

نئے لوگ آتے ہیں، ہمارے پاس تین چار سال کام کرتے ہیں اور پھر دوسری کمپنیوں میں چلے جاتے ہیں، یہ ایک طرح سے ہماری خدمت ہے، میرے پاس 1200 لوگ لاہور کے آفس میں کام کر رہے ہیں، ان میں سے ہر سال ایک خاص فی صد لوگ اپنا کاروبار کھول لیتے ہیں، وہ ہمارے بزنس کو دیکھ کر سیکھتے ہیں اور پھر اپنے بزنس میں انہی باتوں کو ٹرائی کرتے ہیں اور کچھ لوگ دوسری پاکستانی کمپنیوں میں چلے جاتے ہیں، چونکہ دوسری کمپنیوں کو بھی پتا ہے کہ ہم کس طرح اپنے لوگوں کو کام پر رکھتے ہیں، یہ واقعی ایک بہت لمبا عمل ہوتا ہے۔

سوال: آپ کو نہیں لگتا کہ پاکستان میں بھی آئی ٹی کی زیادہ اچھی یونیورسٹیاں ہونی چاہییں؟

سلیم غوری: جی ہاں، میں روزانہ اس بارے میں سوچتا ہوں لیکن پہلے مجھ پر ایک ذمہ داری ہے کہ جو کچھ میں نے اب تک بنایا ہے اسے اور مضبوط کروں، مزید پھیلاؤں۔ آج 1200 لوگ

کام کررہے ہیں تو کل دس ہزار لوگوں کو کام کرنا ہے، یہ میرے لیے ایک بہت بڑا چیلنج ہے اور یہ ممکن بھی ہے، جب آپ دس ہزار لوگوں کو کام دیتے ہیں تو اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ دس ہزار خاندانوں کو پال رہے ہیں، ہم انشاءاللہ اگلے پانچ سالوں میں اسے ممکن بنادیں گے لیکن جب ہم سوچتے ہیں کہ ہمارا تعلیمی نظام ایسا نہیں ہے کہ وہ ہمیں دس ہزار لوگ مہیا کرسکے تو یہ سوال ہر وقت میرے ذہن میں رہتا ہے، مسئلہ یہ ہے کہ اگر آج میں اس کام کی طرف چلا جاؤں تو شاید بہتر طریقے سے اس آئیڈیے پر کام نہ کرسکوں لیکن اگر مستحکم ہونے کے بعد میں اس کام کی طرف توجہ دوں گا تو میرے لیے زیادہ بہتر ہوگا، اگلے دس سال سے پندرہ سالوں میں Netsol کو LUMS کی طرح اپنا ایک ادارہ کھولنا ہی پڑے گا جو تعلیم میں کوالٹی لائے۔

سوال: کیا آپ کوئی ایسا منفرد کام بھی کررہے ہیں جو آئی ٹی انڈسٹری میں انقلاب لائے؟

جواب: ہم آج بھی جو چیزیں بنارہے ہیں وہ اسی انقلاب کی طرف ہمارا سفر ہے، اگلے چند سالوں میں آپ بہت سی ایسی چیزیں دیکھیں گے کہ بے اختیار کہہ اٹھیں گے، اومائی گاڈ یہ بھی پاکستان میں ہے۔ ہم سولہ سال سے اسی انقلاب کے لیے کام کررہے ہیں، آج آپ دیکھتے ہیں کہ مرسڈیز بینز کے سسٹم کا ایک بڑا حصہ ہم چلا رہے ہیں، ٹویوٹا بھی اب ہماری ہی قائل ہوتی جارہی ہے، آج کل ہم ایشیا میں کام کررہے ہیں۔

سوال: آپ کی بیوی کی آپ کی زندگی میں کتنی اہمیت ہے؟

سلیم غوری: میں جب بھی غصے میں ہوں یا پریشان ہوں تو وہ میرے غصے کی شدت کو کم کردیتی ہے، ان کی شخصیت ایسی ہے کہ انہیں شدید صورت حال کو بھی کنٹرول کرنا آتا ہے۔

سوال: آگے آپ کا کون سے ممالک میں کام کرنے کا ارادہ ہے؟

جواب: ہم بڑی سوچ بچار کے بعد نئی کمپنیوں کے ساتھ کام کرنا شروع کرتے ہیں کیوں کہ جب آپ کسی نئی جگہ جاتے ہیں تو شروع سے وہاں انویسٹ منٹ کرنا پڑتی ہے، ابھی ہم جن ممالک میں کام کررہے ہیں ان میں ہی اتنی زیادہ ڈیمانڈ ہے کہ اگر ہم اس ڈیمانڈ کو ہی پورا کرلیں تو بہت بڑی بات ہوگی، جب آپ ایک ملک کی کمپنیوں کی ڈیمانڈ پوری کردیتے ہیں تو دوسرے ممالک کی کمپنیاں آپ کی طرف خود متوجہ ہوتی ہیں، ہر روز مجھے دو تین نئے ممالک سے کالز آرہی

ہوتی ہیں لیکن ان سے معذرت کرتا ہوں کیوں کہ وہاں جاکر سرمایہ کاری کرنا پڑتی، آفس بنانا پڑتا ہے، ہم خوش قسمت ہیں کہ ہمارے کیس میں کمپنیاں خود ہمارے پاس آتی ہیں۔

سوال: میں اپنا نیا کاروبار شروع کرنے جارہی ہوں آپ مجھے بتائیں کہ میں اس سٹریس کو کیسے ہینڈل کروں؟

جواب: یہ سوال مجھ سے بہت دفعہ پوچھا گیا ہے، دیکھیں اس میں ایک فلسفہ ہے کہ آپ اپنی تعلیم کی بنیاد پر پوری محنت کریں، اگر آپ سے کچھ صحیح نہیں ہوتا تو اسے قبول کریں، اس پر مایوس مت ہوں، ناکامی کامیابی کی چابی ہے، ناکامی کا خوف ہی پریشانی ہے، جب لوگ ناکامی سے ڈرنا چھوڑ دیں تو وہ پریشان ہونا چھوڑ دیتے ہیں، جب آپ نے ایک بیج لگایا ہے اور وہ پہلی دفعہ پروان نہیں چڑھتا تو آپ میں یہ کہنے کی ہمت ہونی چاہیے کہ پھر کیا ہوا، کوئی بات نہیں اگر اس بار میری فصل خراب ہوگئی تو اس میں کوئی حرج نہیں لیکن اس سے آپ کو یہ فائدہ ہوگا کہ آپ کو اپنے بیج کی پیداوار کے لیے موزوں حالات کا پتا چل جائے گا، آج نہیں تو کل یہ ہونا ہی تھا تو اس لحاظ سے آپ خوش قسمت ہوں گے کہ آپ نے اپنے بزنس کی شروعات میں ہی یہ تجربہ کرلیا۔

میری کامیابی کا سب سے بڑا ذریعہ میری ناکامی ہی تھی لیکن ایک اور بات یاد رکھیں کہ کبھی دل نہ چھوڑیں، ہم نے ایک نیا پروجیکٹ بھی شروع کیا ہے، اس میں ہم لوگوں کے تخلیقی خیالات سنتے ہیں، اب ہم گیمز پر بھی کام کرنا شروع کریں گے، ہمارے لیے یہ بہت مشکل ہے لیکن ہم اس میں کوشش کریں گے تاکہ یہ ہمارے دانیال کے کام آئے۔

سوال: آپ امریکن بزنس فورم کے چیئرمین ہیں، کچھ اس کے بارے میں بتایئے؟

سلیم غوری: تقریباً 4 سال پہلے ہم کچھ دوست اکٹھے ہوئے، کچھ امریکن کمپنیوں کی نمائندگی کررہے تھے، یہ تقریباً 42 کمپنیاں ہیں جنھوں نے مل کر اپنا فورم بنایا، اس فورم کا مقصد نیٹ ورکنگ ہے، اپنی دلچسپیوں کو دیکھنا ہے، ایک دوسرے کا خیال رکھنا ہے، جو لوگ یہ کمپنیاں چلا رہے ہیں ان میں زیادہ تر پاکستانی ہیں، یہ لوگ اپنی کمپنیوں کو لے کر آئے ہیں اور ظاہری طور پر ان سب لوگوں کی پہلی ترجیح پاکستان ہے، دوسری طرف ہم نے انویسٹر کی دلچسپیاں بھی دیکھنا ہوتی ہیں، جب باہر کی کمپنیاں یہاں انویسٹ کرتی ہیں تو یہاں کی کمپنیوں کے CEO's اور مینیجرز کی ذمہ داری ہوتی ہے

کہ وہ ایک توازن پیدا کریں، وہ بیرون ملک کے انویسٹرز کو قائل کرتے ہیں کہ یہاں آئیں اور انویسٹ کریں، ان کا پاکستان سے لگاؤ بہت ہے، برے حالات میں بھی انھوں نے بیرون ملک انویسٹرز کو اس بات پہ قائل کیا ہے کہ آپ یہاں آئیں اور پاکستان میں انویسٹ کریں، آپ نے دیکھا کہ پاکستان میں کچھ سال ٹھیک نہیں تھے مگر پھر بھی باہر کی کمپنیوں نے یہاں انویسٹ کیا میرے خیال میں پاکستان ایک بہت زیادہ کمال کی مارکیٹ ہے۔ جو لوگ اب پاکستان میں انویسٹ منٹ کے لیے نہیں آ رہے انھیں بعد میں اس بات کا پچھتاوا ہوگا کہ انھوں نے یہاں انویسٹ کیوں نہیں کیا، حالات تھوڑے مشکل ضرور ہیں لیکن یہ صرف رہنمائی کی کمی کی وجہ سے ہے، بس رہنمائی کی کمی ہے، میں پچھلے دنوں امریکہ اور دوسرے ممالک کا دورہ کر کے آیا ہوں، انھیں اس بات پہ قائل کرتا رہا ہوں کہ پاکستان میں آئیں اور انویسٹ کریں، آپ آج نہیں آئے تو بعد میں افسوس ہوگا۔

میرا باہر بیٹھے تمام پاکستانیوں کے لیے پیغام ہے کہ وہ سب یہاں آئیں اور اپنی انویسٹ منٹ یہاں کریں، میں بھی یہاں آیا اور اللہ تعالیٰ نے مجھے بہت زیادہ عزت دی، آپ بھی یہاں آئیں ورنہ بعد میں افسوس ہوگا، میں ISUZU کمپنی کو پاکستان میں لایا، وہ لوگ یہاں آنے کے لیے تیار نہیں تھے، میں نے انھیں مجبور کیا، چار جاپانی یہاں آئے تھے، پہلے وہ یہاں آنے کے لیے تیار نہیں تھے اب واپس جانے کے لیے تیار نہیں، ان لوگوں کے دماغ میں پاکستان کے بارے میں بہت غلط تاثر ہے لیکن جب وہ یہاں آتے ہیں تو بہت متاثر ہو کر جاتے ہیں، خاص طور پر لاہور سے بہت متاثر ہوتے ہیں۔

سوال: اگلے چند سالوں میں آپ پاکستان کو کہاں دیکھتے ہیں؟

سلیم غوری: آپ دیکھئے میرے دن اور رات نئی نسل کے ساتھ گزرتے ہیں، میں پچھلے ایک سال سے ایک ایسی ہی نوجوانوں کی سوسائٹی کا صدر بھی ہوں، میں بہت سی یونیورسٹیوں میں بھی جاتا ہوں اور طالب علموں سے خطاب بھی کرتا ہوں، جس طرح کے بچے سوال پوچھتے ہیں بڑا حیران ہوتا ہوں، ان کی ذہانت اور جذبہ دیکھ کر میں دنگ رہ جاتا ہوں کہ یہ ہمارا مستقبل ہیں، وہ ناقابل یقین حد تک ذہین، بے شک سکول سی گریڈ کا ہو لیکن یہاں کے بچے سی گریڈ نہیں ہیں، سب کے سب اے گریڈ کے ہیں، ایسے ماحول میں پاکستان کبھی نہیں گر سکتا، بارہ سال تک دہشت گردی کا ماحول ہم

نے دیکھا ہے، اب وہ ختم ہونے والا ہے، اچھا وقت آنے والا ہے، آج ایک جمہوری حکومت ہے جو پوری طرح کوشش کر رہی ہے پاکستان کو نمایاں کرنے کی، مجھے اس گورنمنٹ سے اعتراض نہیں ہے کیوں کہ انہیں ایک بہت اکانومی ملی، ان کی کوشش اچھی ہے، ہم سب کو ان کے ساتھ مل چلنا چاہیے، میرے خیال میں اگلے پانچ سال میں ہمارے ملک کی ترقی بھی خوب ہوگی، ہمارے حالات بھی بدل جائیں گے، انشاء اللہ اگلے پانچ سالوں ہم ایشیا کا ٹائیگر بن جائیں گے۔

میرے نزدیک پاکستان کے مستقبل کا انحصار تعلیم پر ہے، ہم اس کے لیے کوشش بھی کر رہے ہیں یہ ہمارا خاندانی شوق بھی ہے، میرے والد محترم رحمت اللہ غوری ایک ٹرسٹ چلا رہے ہیں۔ ہمارا تعلق بہاول پور سے ہے، وہ یہاں بیٹھ کر اپنے ٹرسٹ کو سنبھال رہے ہیں، میرے نزدیک تعلیم ہماری کامیابی کے لیے ضروری ہے، ہم کچھ بھی کریں ہمیں چاہیے کہ اپنے اردگرد لوگوں کو تعلیم کے میدان میں مدد کریں، ہمارے اردگرد لوگوں کے بچوں کی تعلیم کی ذمہ داری ہم پر عائد ہوتی ہے۔

مسز سلیم غوری: میرے خیال سے میری ذمہ داری یہ ہے کہ میں اپنے گھر میں لوگوں کا خیال کروں، میرے گھر میں جو ملازم ہیں ان کے لیے استاد کا انتظام بھی کیا ہے، اس کے علاوہ قاری صاحب کا بھی انتظام کیا ہے اور خود بھی مختلف طریقوں سے رہنمائی دیتی ہوں کہ کون سی چیز صحیح ہے اور کون سی چیز ٹھیک نہیں ہے، ماشاء اللہ میرے سسر بہاول پور میں کام کر رہے ہیں اور سلیم اپنے آفس میں کام کر رہا ہے اور میں اپنے گھر کے ملازموں پر کام کر رہی ہوں۔

حمنہ غوری: آج کل آپ کون سی کتابیں پڑھ رہے ہیں؟

سلیم غوری: میں آج کل تاریخی فکشن کی کتابیں پڑھ رہا ہوں۔ یہ سمجھنے کی کوشش کر رہا ہوں کہ آج سے سالوں پہلے لوگوں کا طرز زندگی کیسا تھا اور سوچنے کی کوشش کر رہا ہوں کہ پہلے دنیا کیسی تھی کیوں کہ آپ کو تاریخ کا پتا ہو تو مستقبل کا بھی اندازہ ہو جاتا ہے۔

سوال: کیا سلیم غوری صاحب کی طرح آپ کو بھی گالف کھیلنے کا شوق ہے؟

حمنہ غوری: میں ٹینس کا شوق رکھتی ہوں اور کبھی کبھی پاپا کے ساتھ گالف کھیلنے بھی جاتی ہوں۔

سلیم غوری: میں آج آپ کو بڑی ایمان داری سے اپنی زندگی کے بارے میں حقائق

بتاؤں گا، یہ ایک رسمی Presentation نہیں ہوگی بلکہ مجھے خوشی ہوگی اگر آپ بھی اس میں میرا ساتھ دیں گے، میں آپ سب سے گزارش کرتا ہوں کہ آپ سب ایکٹو ہو کر بیٹھیں گے تا کہ آپ آج کی بات سے کچھ اخذ کر سکیں، یہ تبھی ممکن ہوگا جب آپ میرا ساتھ دیں گے، آج میرے پاس بات کرنے کے لیے بہت کچھ ہے کہ کس طرح زندگی گزاری جائے، کس طرح فیصلے کیے جائیں، کس طرح اپنی منازل حاصل کی جائیں اور کس طرح کامیابی تک پہنچا جا سکے۔

وقت تھوڑا ہے لیکن کوشش کروں گا کہ اس تھوڑے سے وقت میں اپنی پوری زندگی آپ کے سامنے سمیٹ سکوں، سب سے پہلے کامیابی کی بات کیوں کہ ہم ہر وقت کامیابی کے بارے میں سوچتے رہتے ہیں، ہر ایک کے ذہن میں ہوتا ہے کہ کامیابی کیسے حاصل کی جائے مگر یہ کامیابی ہے کیا؟ آسان لفظوں میں اپنے خوابوں کو حاصل کر لینا کامیابی ہے، اپنا کیریئر بہترین کر لینا کامیابی ہے، ہم سب کو پیسے کی ضرورت ہے لیکن بہت زیادہ پیسہ حاصل کر لینا کامیابی نہیں ہوتی، میں اکثر لوگوں سے کہتا ہوں کہ جب آپ پیسے کے پیچھے بھاگتے ہیں تو پیسہ آپ کے آگے بھاگتا ہے، جب آپ پیسے کا پیچھا کرنا چھوڑ دیتے ہیں تو پیسہ آپ کا پیچھا کرنا شروع کر دیتا ہے، یہ حیران کن ہے کہ اگر آپ دولت کا پیچھا کرنا چھوڑ دیں تو وہ آپ کا پیچھا کیسے کرے گی؟

مجھے اپنی ذاتی تجربہ ہے کہ جب بھی رقم کا پیچھا ناقابل برداشت ناکامی کا سامنا کیا اور اس ناکامی کی وجہ سے میں کئی دفعہ پریشان ہوا ہوں، ہر شخص کو رقم چاہیے، مجھے بھی چاہیے اور آپ کو بھی لیکن اس کا پیچھا نہیں کرنا چاہیے، جس لمحے میں نے رقم کا پیچھا نہ کرنے اور کچھ تعمیراتی کام کرنے کا فیصلہ کیا اسی لمحے رقم میرے پیچھے آنے لگی، آپ کو اپنے خوابوں کے پیچھے ہی بھاگنا چاہیے اور یہی مستقل مزاجی ہے، اپنی خواہشات چھوٹی رکھو اور جب انھیں حاصل کر لو تو اگلے لیول پہ موو کر جاؤ، اپنی پہلی چھلانگ میں آسمان کو چھونے کی کوشش مت کرو، ایسا کبھی ممکن نہیں ہوگا، یہ تبھی ممکن ہوگا جب آپ سیڑھیوں کی طرح اپنی منزل کا سفر طے کرو گے۔

اسی طرح ایک ایک کر کے آپ سیڑھیوں پر قدم رکھ کر منزل مقصود کی طرف بڑھیں گے تو آپ کامیاب ہو جاؤ گے، چاہے کتنے ہی سال لگ جائیں اس ایک قدم کو اس سے کوئی سبق سیکھے گا، آج وہ لڑکا آسٹریلیا میں مقیم ہے اور مہینے کا پچاس ہزار ڈالر کما رہا ہے کیوں کہ اس نے اپنی زندگی کی

ناانصافیوں سے سبق سیکھ لیا۔ میرے خیال سے ایسے شخص کو کہتے ہیں جو کسی پر انحصار کیے بغیر رسک لے کر اپنی زندگی میں بڑی تبدیلی لا سکتا ہے، پاکستان کی جتنی زیادہ آبادی ہے، ہم اتنی نوکریاں پیدا نہیں کر سکے۔ اس کا حل یہ ہے کہ آپ میں کچھ لوگ اٹھیں اور اپنی تخلیقی صلاحیتوں کو استعمال لاتے ہوئے رسک لیں اور کامیاب ہوں اور دوسروں کے لیے نوکری کے مواقع پیدا کریں، اسی کا نام Entreprenuership ہے۔

اس ملک کو آپ جیسوں کی ضرورت ہے، چاہے آئی ٹی کی فیلڈ ہو یا مینجمنٹ کی، بزنس کی ہو یا کوئی اور، میں اور میری کمپنی 24 سال سے محنت کر کے سافٹ ویئر بنا رہی ہے، میں اس کمپنی کا بانی ہوں مگر میں تو آئی ٹی بیک گراؤنڈ سے نہیں ہوں اور نہ ہی میرے پاس آئی ٹی کی ڈگری ہے، یہ آپ کے لیے بہت عجیب بات ہوگی، جب میں 1977ء میں انجینئرنگ کر رہا تھا تو ہمیں کمپیوٹر کی زبان کا ایک کورس کروایا گیا، وہ بہت ابتدائی مرحلے کی زبان تھی جو کہ شروع میں آئی بی ایم استعمال کرتی تھی، میرے ٹیچر نے مجھے کہا کہ کوئی بھی نمبر لکھو، انھوں نے وہ نمبر زکارڈ پر لکھا اور کارڈ مشین میں ڈالا تو مشین نے اس کا جواب دکھایا، میں حیران رہ گیا کہ مشین اس کا جواب کیسے جانتی ہے، میں نے مختلف نمبروں کے ساتھ کوششیں شروع کر دیں اور حیران ہوتا چلا گیا کہ ایسا کیسے ہو سکتا ہے کہ ہر دفعہ جواب درست آئے، مجھے آئی ٹی میں دلچسپی ہونا شروع ہو گئی، ہماری زندگی ہمارے درست فیصلوں پر منحصر ہوتی ہے، آئی ٹی کی خاطر میں نے ٹرانسپورٹ مینیجر کی جاب چھوڑ کر ڈیٹا انٹری کی جاب لی۔ میں نے بائیس، تئیس سال کی عمر میں فیصلہ کیا اور پھر نائٹ شفٹ کی وہ نوکری کو قبول کر لی، آپ میں سے کتنے ایسے لوگ ہیں جو اپنی زندگی میں ایسا فیصلہ کر سکتے ہیں، خدارا اپنی زندگی میں اچھے فیصلے کیجیے، مجھے اس دور میں صرف ایک چیز کا اندازہ تھا کہ کمپیوٹر مستقبل بدل سکتا ہے، اسی کو بنیاد بنا کر میں نے ایک فیصلہ لیا، پھر میں زندگی میں کئی دفعہ کئی جگہوں پر آئی ٹی سیکھنے گیا لیکن اس دورانیے میں بہت زیادہ ناکامیوں کا مقابلہ کیا، میں راتوں کو جاگ جاگ کر اپنی ناکامیوں پر روتا رہتا تھا، اپنی ناکامیوں خود کو برا بھلا کہتا تھا، اپنے آپ کو کوستا تھا، لیکن ساری ناکامیوں کا رونا رو کر صبح پھر سے تازہ دم اٹھتا تھا اور دوبارہ محنت کے لیے چل پڑتا تھا۔ میں آسٹریلیا میں تھا تو پاکستان کے لیے پریشان رہنے لگا کیوں کہ کہ میں بائیس سال سے باہر تھا۔ میں صرف اس لیے پریشان رہتا تھا کہ

پوری دنیا سے کئی کمپنیاں آسٹریلیا میں بزنس کے لیے آتی تھیں لیکن پاکستان سے کبھی کوئی ایک کمپنی بھی نہیں آتی ۔ مجھے یہ احساس تھا کہ پاکستان چاہے تو بہت کچھ کرسکتا ہے اس لیے میں بہت تھوڑی سی رقم کے ساتھ اپنے پورے خاندان کو لے کر پاکستان چلا آیا اور NetSol کے نام سے اپنی کمپنی شروع کرلی، جب آپ بائیس سال تک اپنے ملک سے دور رہے ہوں تو اس ملک میں آپ کے کوئی تعلقات نہیں ہوتے ،میرے ساتھ بھی یہی مسئلہ تھا، میں بہت کچھ سوچ کے آیا تھا کہ آتے ہی کامیابی مل جائے گی لیکن کچھ ہفتوں میں ناکامی کا سامنا کرنا پڑا تو دنگ رہ گیا، کئی مہینوں تک فارغ رہنے کے بعد ایک دن ایک کال کے ساتھ میری زندگی بدل گئی، وہ کال مرسڈیز بینز کی طرف سے تھی، میں نے ان کو بتایا کہ میرے پاس کام بہت ہے، جب انھوں نے یہ سنا تو انھوں نے مجھے 30 دن کا وقت دیا کہ 30 دنوں میں آپ فیصلہ کر کے بتا دیں، میں نے کچھ دنوں میں اپنی ٹیم اکٹھی کی، خاص طور پر کراچی سے لوگ لیے، چند دنوں میں کمپنی نے ملنے کے لیے مجھے بنکاک بلا لیا، میرے پاس کسٹمر کو دکھانے کے لیے کچھ نہیں تھا اور کسٹمر بھی کون تھا، مرسڈیز بینز!.... مجھے دن بارہ بجے ہوٹل کی پول سائیڈ پر ملنے کے لیے بلایا گیا، گرمی حد سے زیادہ تھی، میں نے پینٹ کوٹ ٹائی وغیرہ پہنی کیوں کہ میں ایک سیریس بزنس مین نظر آنا چاہتا تھا، سر پر بہت زیادہ جیل لگائی، سمجھئے کہ جتنی لگائی گئی، لگالی ۔ جب ان سے ملنے پول کے قریب گیا تو دیکھا کہ دو انگریز لونگ نیکر اور شرٹ پہنے بیٹھے تھے ۔ مجھ سے پوچھنے لگے کہ آپ ہی مرسڈیز بینز کے مہمان ہیں ۔ میں نے اثبات میں سر ہلایا ۔ انھوں نے تھوڑی دیر مذاق اڑایا، میرے پاس دعوے کے طور پر کچھ بھی نہیں تھا، صرف اپنے اعتماد سے انھیں قائل کرلیا، زندگی میں کئی مرتبہ خود پر اعتماد کا سہارا لینا پڑتا ہے، آپ کا اعتماد ایسے ہی حالات میں آپ کے کام آتا ہے، لوگ اصل میں آپ کے اعتماد کو خریدتے ہیں، ایسے لوگوں کو نہیں خریدتے جن میں اعتماد کم ہو، آج مرسڈیز بینز کی گیارہ ممالک کی کمپنیاں ہمارا سافٹ ویئر استعمال کر رہی ہیں، یہ اسی کنٹریکٹ کا نتیجہ ہے جو 1996ء میں ان کے ساتھ میں نے کیا تھا ۔

ماشاءاللہ NetSol اس ایک کنٹریکٹ کی بدولت یہاں تک پہنچی ہے، آٹھ سے نو مہینے تک میں ہر ماہ مسلسل بنکاک جاتا تھا اور وہاں اپنے کسٹمرز کے ساتھ دوپہر کا کھانا کھاتا تھا، میں نے ان سے بہت اچھے تعلقات بنائے کیوں کہ مجھے کام چاہیے تھا، میں ہر بار ان سے پوچھتا تھا

کہ کیا کوئی کام ہے، ان کا جواب نہیں میں ہوتا تھا ۔ میں کہتا تھا چلیں کوئی بات نہیں اور واپس آجاتا تھا ۔ 8 سے 9 مہینے بعد ان کی کال آئی، انھوں نے مجھے کہا کہ سلیم کچھ کام ہے، میں تمھیں کچھ تفصیل بھیج رہا ہوں، تم اسے دیکھ لو، کچھ دنوں بعد لوگوں کی ایک ٹیم تمہارے آفس میں آئے گی ، میں گھبرا گیا کیوں کہ میرا آفس بہت چھوٹا سا تھا، انھوں نے مجھے کہا کہ آپ اس ٹیم کو مسئلے کا حل بتائیں گے، اگر انھیں پسند آیا تو خریدیں گے، پہلی بار مرسڈیز بینز بطور کسٹمر پاکستان آرہی تھی، اس وقت میرے پاس سات آٹھ لوگ تھے، ہمارا آفس غریبانہ سا تھا، اس وقت بجلی جاتی تھی تو آنے کا نام نہیں لیتی تھی، اتفاقاً کچھ دن پہلے ہی اس نے مجھ سے پوچھا تھا کہ تمہارے پاس کتنے لوگ کام کرتے ہیں تو میں نے کہا کہ 25 ہیں، اب ان کے آنے کا سن کر مجھے 25 لوگ پورے کرنے تھے، میں نے اپنے خاندان کے کچھ لڑکوں کو بلایا، انھیں آفس میں بٹھایا، کچھ پیسے ادھار لے کر آفس کو اچھا سجایا، ایک پورا کمرہ UPS پہ پاٹنے میں لیکن جب آپ وہاں پہنچ جاؤ تو اپنی اس کامیابی کی خوشی مناؤ، اس ایک قدم کے لیے خدا کا شکر ادا کریں اور پھر اگلے کی طرف چل پڑیں، ہر قدم پر آپ کی خوشی بہت ضروری ہے، ابھی یہاں جتنے لوگ بھی موجود ہیں سبھی نوجوان نظر آرہے ہیں ۔ آپ کے پاس بہت وقت ہے، ابھی اپنے اہداف مقرر کرلیجیے، اپنے مستقبل کے بارے میں ابھی سے سوچنا شروع کردیں اور بہت زیادہ محتاط ہو جائیں کہ کیا آپ اپنے اہداف کی طرف قدم بڑھانے کے لیے تیار ہیں کیوں کہ اگر آپ بہت جلدی رسک لینا شروع کردیں گے تو یہ آپ کے لیے بہت بڑا مسئلہ بن جائے گا، کبھی حادثاتی طور پر نہیں ملتی، ''کم فو پانڈا'' کس کس نے دیکھا ہے؟ اس Animated فلم کے اندر ذہین کچھوے نے کہا تھا، ''کبھی بھی کچھ حادثاتی طور پر نہیں ہوتا ۔'' بے شک وہ ایک کارٹون تھا لیکن میں یہ بات کبھی بھول نہیں پایا ۔ یہ کائنات اللہ تعالیٰ نے خود بنائی ہے، حادثاتی طور پر نہیں بن گئی، اس لیے کامیابی کے لیے محنت تو کرنا پڑے گی، جن لوگوں کو لاٹری میں زیادہ رقم مل جاتی ہے وہ اسے سنبھال نہیں پاتے، جنھوں نے محنت سے رقم حاصل کی ہوتی ہے وہ اسے سنبھال بھی لیتے ہیں، اس سے مجھے ایک لطیفہ یاد آگیا کہ ایک عورت کافی نیک اور عبادت گزار تھی وہ عبادت گاہ میں گئی ۔ اور کافی دیر تک اللہ تعالیٰ سے مانگتی رہی کہ اے رب العزت میری لاٹری نکال دے ۔ پھر ہفتے کو اس کی لاٹری کے انعام

تقسیم ہوئے تو اس کا نام نہ آیا۔ وہ پھر عبادت گاہ میں گئی۔ اور اس دفعہ اور زیادہ جوش اور جذبے سے دعا مانگی کہ خدایا میری لاٹری نکال دے۔ اس ہفتے اس کی لاٹری پھر نہ نکلی۔ تیسرے ہفتے وہ چلا چلا کر دعا کرنے لگی۔ کہ میں اتنی نیک ہوں میرے ساتھ ایسا کیوں ہو رہا ہے میری لاٹری کیوں نہیں نکل رہی تو اللہ تعالیٰ کا جواب آیا، اللہ کی بندی پہلے ٹکٹ تو خرید، اگر آپ کو لاٹری چاہیے تو اس کی ٹکٹ خریدنا ضروری ہے، لاٹری کی ٹکٹ صرف محنت سے ہی خریدی جا سکتی ہے، سخت محنت وہ ہے جو صحیح وقت پر، موقع پر اور صحیح ارادے کے ساتھ کی جائے، جب آپ بے دریغ کام کریں اور بغیر ہارمانے کام کریں، محنت کے ساتھ قابلیت بھی جذبہ بھی ضروری ہوتا ہے۔

جب تک آپ کے دل میں اونچے مقام تک پہنچنے کا جذبہ نہیں ہوگا، مجھے ڈر ہے تب تک آپ کو آپ کی منزل مقصود نہیں ملے گی، آپ کا جذبہ ہی آپ کے بلند ترین مقام جانے کی طرف نشان دہی کرتا ہے، جب آپ مستقل مزاجی سے کام کرتے رہیں اور دماغ میں ہر وقت اپنی منزل تک پہنچنے کا جذبہ بھی رکھتے ہیں تبھی آپ کی محنت آپ کے کام آتی ہے۔

جو کچھ بھی کریں پورے دل سے کریں اور اس کی بالکل پروا نہ کریں کہ لوگ کیا سوچیں گے، صرف یہ سوچیں کہ آپ کے لیے کیا بہتر ہے، اگر آپ دوسروں کو خوش کرنے کی کوشش میں لگے رہیں گے اور اپنے آپ کو بھول جائیں گے تو یقین کریں کہ آپ ناکام ہو جائیں گے، ہر وقت ہر سیکنڈ کچھ نہ کچھ نیا سیکھنے کی کوشش میں لگے رہیں، اگر آپ سوچتے ہیں کہ جتنا سیکھنا تھا، سیکھ لیا اور مزید سیکھنے کی ضرورت نہیں تو آپ غلط ہیں، اپنے ذہن کو ہر وقت سیکھنے کے لیے تیار رکھیں، جب تک آپ کسی کو کچھ دینے کا جذبہ نہیں رکھیں گے آپ کو کچھ ملنے کی امید بھی نہیں رکھنی چاہیے، اگر آپ چاہتے ہیں کہ کوئی آپ کے لیے قربانی دے تو آپ کو بھی اس کے لیے قربانی کا جذبہ رکھنا ہوگا، اگر آپ اپنا وقت، اپنی قوت، اپنی زندگی رہان کرنے کا جذبہ نہیں رکھتے تو آپ اپنی منزل پر کیسے پہنچیں گے، یہی اپنے آپ کو پرکھنے کی سچائی ہے، اگر کسی شخص میں عزم ہوگا تو اس کے اندر جذبہ بھی ہوگا، وہ محنت بھی کرے گا اور ہر وقت سیکھے گا بھی، آخری چیز برداشت کی قوت ہے، اگر کسی شخص میں برداشت کا جذبہ ہے تو وہ ناکام نہیں ہو سکتا لیکن برداشت آسان نہیں ہے کیوں کہ زندگی میں آپ کو بہت سی ناکامیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے، بہت سے جھٹکوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے، جو لوگ کچھ حاصل کرتے ہیں اور جو

کچھ حاصل نہیں کرتے اور ہار مان لیتے ہیں ان میں صرف قوت برداشت کا فرق ہوتا ہے، اگر آپ سوسائٹی، لوگوں اور زندگی کی طرف سے دیے جانے والے جھٹکوں کا سامنا کر سکتے ہیں تو یقین کیجیے کہ آپ کامیاب ہو سکتے ہیں!

کبھی بھی کوئی شخص خود ذمہ داری اٹھانے کی کوشش نہیں کرتا بلکہ ہمیشہ دوسروں پر الزام لگانے کو ترجیح دی جاتی ہے، یہ کہنا بہت مشکل ہے کہ مجھ سے غلطی ہوگئی، مجھے معاف کر دو، دنیا میں بہت کم لوگ ہیں جو ایسا کہہ سکتے ہیں، لوگ ہمیشہ جھوٹے بہانے بنانے کی کوشش کرتے ہیں لیکن ہمارا ضمیر جانتا ہے کہ ہم غلط ہیں، یہی ہمارے معاشرے کا سب سے بڑا مسئلہ ہے، ہم ٹی وی پر بھی دیکھتے ہیں کہ لوگ کبھی اپنی غلطی تسلیم نہیں کرتے بلکہ ایک دوسرے کو الزام دیتے رہتے ہیں، ہر کوئی سسٹم کو ہی الزام دیتا رہتا ہے کہ یار ہمارا تو سسٹم ہی خراب ہے، دراصل ہم کبھی قوم کے طور پر نہیں سوچتے۔

اگر ہر شخص اپنی غلطی کو تسلیم کرے تو پوری قوم صحیح ہو جائے گی، اگلی بات یہ ہے کہ زندگی کبھی آسان نہیں ہوتی، زندگی تو ہمیشہ مشکل ہوتی ہے، کئی دفعہ ایسا ہوا کہ آپ تنہائی میں بیٹھ کر روتے ہیں کہ ایسا میرے ساتھ ہی کیوں ہوتا ہے، کیوں مجھے ہی ہمیشہ ناکامی ملتی ہے، دراصل زندگی میں ہمیشہ خوشی اور کامیابی نہیں ملتی لیکن یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ اپنی ناکامیوں کا صحیح استعمال کرتے ہوئے ان سے سبق سیکھیں یا ان کو ضائع کر دیں اور بس روتے رہیں، زندگی کو اور اپنے آپ کو نقصان پہنچاتے رہیں، مجھے اس بچے کی کہانی یاد آ گئی جس کی ماں میرے پاس آئی اور کہنے لگی کہ میرا بچہ آپ کی کمپنی میں کام کرتا ہے، وہ بہت محنت کرتا ہے، مگر اس کے ساتھ زیادتی ہوتی ہے، اس کا سارا کریڈٹ اس کا ٹیم لیڈر لے جاتا ہے، میں نے ان سے کہا کہ اپنے بیٹے کو زندگی سے سبق سیکھنے دیں کیوں کہ جب زندگی میں اس کے ساتھ کوئی ایسی ناانصافی کرے گا تبھی وہ کروالیا تا کہ بجلی جانے کا احساس نہ ہو، وہ لوگ آئے، جیسے ہی میٹنگ شروع ہوئی، ایئر کنڈیشنر بند ہو گیا، ریموٹ میرے ہاتھ میں تھا، میں نے چپکے سے دوبارہ چلا دیا، سات آٹھ مرتبہ یہی تماشا ہوا، لائٹ کبھی آتی، کبھی چلی جاتی تھی، میں بار بار آن آف کرتا رہا، وہ لوگ چار دن تک لاہور میں رہے، جاتے ہوئے مجھے کہنے لگے لاہور بڑا اچھا شہر ہے اور آپ کے ہاں پاور سپلائی بھی بہت اچھی ہے، میں نے یہ کہانی اس لیے سنائی ہے تا کہ آپ پر واضح ہو سکے کہ زندگی میں ایسے بہت سے مواقع آئیں گے جب آپ کو کسی

مسئلے کے حل کے لیے خود راستے نکالنے ہوں گے اور اپنے کسٹمرز کو دکھانے کے لیے مختلف طریقے سوچنے ہوں گے، یہ بھی کامیابی کا ذریعہ ہے، وہ کسٹمر اب بھی میرا بہت اچھا دوست ہے، آج بھی میں اس کو یہ واقعہ سناتا ہوں تو ہم بہت ہنستے ہیں!

اپنی شخصیت کو اتنا دلچسپ بنالیں کہ لوگ آپ سے ملنا چاہیں، آج یہاں تقریباً 50 لوگ بیٹھے ہیں، جہاں سے میں دیکھ رہا ہوں وہاں سے سب مجھے ایک جیسے لگ رہے ہیں، یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ اپنی شخصیت کو کس طرح منفرد بناتے ہیں، یہ صرف آپ ہی بتا سکتے ہیں۔ ایک دفعہ میں ایک شادی میں تھا، میں نے چار بچوں کو دیکھا، ان کی عمر چار سے پانچ سال کی تھی، مگر ان چار بچوں میں سے ایک بچی بہت نمایاں تھی کیوں کہ جو وہ کر رہی تھی باقی تینوں بھی وہی کر رہے تھے۔ میں نے اس بچی سے سیکھا کہ کس طرح لیڈرز دوسرے لوگوں کے لیے دلچسپ ثابت ہوتے ہیں!

1998ء میں میرے پاس بزنس تھا لیکن میں سوچ رہا تھا کہ دوسری تمام کمپنیوں میں خود کو نمایاں کس طرح کروں، ہم نے لوگوں میں اپنی کمپنی کے بارے میں آگاہی پیدا کی، لوگوں نے ہمارے بارے میں بات کرنا شروع کردی، ہم نے اپنی مصنوعات میں معیار یقینی بنایا، آج اس معیار کی وجہ سے ہی ہم باقی تمام کمپنیوں میں نمایاں ہیں۔

ہمیشہ اپنے سے ذہین لوگوں کو کام پر رکھئے اور کبھی بھی اپنے سے ذہین لوگوں سے خوف زدہ مت ہوں کیوں کہ ایک رہنما کی یہی نشانی ہوتی ہے، ایک رہنما ایک اچھا رہنما کبھی ڈرتا نہیں، اپنے سے ذہین لوگوں سے کام لیتا ہے اور مستفید ہوتا ہے، اپنے اندر رہنما کی خصوصیات پیدا کریں ورنہ آپ اپنا وقت اور پیسہ ضائع کریں گے، پاکستان کا سب سے بڑا مسئلہ آج یہی ہے کہ یہاں رہنماؤں کی کمی ہے، پاکستان میں آج کرپشن ہے، نظم و ضبط کی کمی ہے، تعلیم کی کمی ہے اور اسی طرح کے دوسرے مسائل ہیں، یہ مسائل تب تک ختم نہیں ہوں گے جب تک آپ اپنے اندر مثبت تبدیلی نہیں لائیں گے کیوں کہ اپنے مستقبل کے آپ خود ذمے دار ہیں، لیکن وہ دوسروں پر الزام تراشی کر رہے ہیں، کیا ہم یہ تسلیم نہیں کرسکتے کہ کرپشن ہماری وجہ سے ہے، نظم و ضبط کی کمی ہماری وجہ سے ہے، بے ایمانی بھی ہماری وجہ سے ہے، ہم یہ سب کچھ تسلیم کریں گے تو آگے بڑھیں گے، آج میرے سامنے مستقبل کے ایم این اے، ایم پی اے کمپنیوں کے CEO اور مستقبل کے رہنما بیٹھے ہیں، ہمارا

مستقبل صرف آپ ہیں، آپ تبدیل ہوں گے تو ہمارا ملک تبدیل ہوگا، اپنی قوم کو الزام دینا بند کریں، اپنے اعلیٰ حکام کو الزام دینا بند کریں، سسٹم کو الزام دینا بند کریں کیوں کہ سسٹم ہم ہی سے ہے، ہم ہی تو قوم ہیں، ہم ہی تو اعلیٰ حکام ہیں، ہم ہی سسٹم ہیں، آج میرے ساتھ وعدہ کریں، سب اپنے ہاتھ اٹھائیں اور وعدہ کریں کہ ہم اچھے شہری بنیں گے، اپنے آپ سے اور اپنی قوم سے ایمان دار رہیں گے اور مستقبل کو بہتر بنائیں گے۔

مجھے نوجوانوں پر بہت بھروسا ہے، آپ لوگ بہترین ہیں، جذبوں سے بھرپور، دنیا میں جو قومیں بھی کامیاب ہوئی ہیں اپنے نوجوانوں کی وجہ سے ہوئی ہیں کیوں کہ سسٹم بدلنے کی خوبی صرف آپ میں ہے، آپ کو پتا ہے جو سافٹ ویئر NetSol بناتا ہے ہم پانچ ملین ڈالر میں بیچتے ہیں، کیوں کہ ہم اس Application کو اتنا پیچیدہ بناتے ہیں کہ لوگ مجبور ہوجاتے ہیں، چین میں 90 فی صد مارکیٹنگ اور ملٹی نیشنل کمپنیاں، ملٹی نیشنل لیزنگ پروگرامز NetSol کا سافٹ ویئر استعمال کر رہے ہیں، یہ صرف اس لیے ممکن ہے کہ ہمارے ڈیزائن آپ کے سکولوں میں پڑھنے والے نوجوان بنا رہے ہیں، اس ٹیلنٹ کو دیکھنے کے بعد میں یہ سوچنے پر مجبور ہوجاتا ہوں کہ ہم غریب ممالک میں شمار کیوں ہو رہے ہیں، اس قدر وسائل سے مالا مال یہ ملک عالمی سطح پر اتنے برے سلوک کا مستحق کیوں ہے، مجھے یقین ہے کہ ہمارا کل مختلف ہوگا کیوں کہ ہمارا کل آپ ہیں اور آپ بہترین ہیں!

اب اگلے موضوع کی طرف چلتے ہیں، آپ کی کامیابی بہت سے فیکٹرز پر منحصر ہوتی ہے، آپ کبھی بھی اٹھے ہوئے سر کے ساتھ کامیاب نہیں ہوسکتے، کامیاب ہونے کے لیے سر کو جھکانا پڑتا ہے، کامیابی کبھی آپ کے اکیلے سے نہیں ملتی، یہ آپ سے منسلک تمام لوگوں کی وجہ سے ملتی ہے، پندرہ سال بعد انشاء اللہ جب آپ کامیاب ہوجائیں گے تو کبھی مت سوچیں کہ میں بہت بڑا ہوں، سب کچھ میری وجہ سے ہوا، سب کچھ بس میں ہی ہوں بلکہ اپنا سر جھکائیں اور اللہ تعالیٰ کا شکر ادا کریں اور ہمیشہ ہمیشہ دوسروں کا خیال کریں، خدا نے جو آپ کو دیا ہے اس میں سے لوگوں کو دیں، ان باتوں کو یاد رکھیں، اللہ تعالیٰ آپ پر اپنی رحمتیں ضرور نچھاور کرے گا!

سوال: NetSol سے کیا مراد ہے؟

سلیم غوری: Network Solution۔

سوال: آپ نے اپنے کاروبار میں فیملی پریشر کو کس طرح ہینڈل کیا؟

سلیم غوری: میں اللہ تعالیٰ کا شکر گزار ہوں کہ میرے خاندان نے میری کامیابی میں اہم ترین کردار ادا کیا اور میرا پورا پورا ساتھ دیا۔

سوال: کیا آپ کے پاس کمپیوٹر کی ڈگری بھی ہے؟

سلیم غوری: بالکل نہیں، مگر جب میں کچھ حاصل کرنے کا سوچتا ہوں تو پوری جان لڑا دیتا ہوں اور حاصل کر کے رہتا ہوں، میں نے بہت کچھ سیکھا جب کمپیوٹر پر کام کرنا شروع کیا، میرے ہاتھ کٹ جاتے تھے، ہاتھوں پر کمپیوٹر کی وجہ سے چھالے پڑ جاتے تھے، میں نے کمپیوٹر کی ڈگری سے زیادہ کمپیوٹر کے ساتھ وقت گزار کر سیکھا ہے۔

سوال: بزنس میں اچھا پارٹنر کون ہوتا ہے؟

سلیم غوری: آپ کی بیوی کیوں کہ یہ تو طے شدہ بات ہے کہ بزنس میں پارٹنر کی ضرورت پڑتی ہے، آپ کے والد، آپ کے بہن بھائی آپ کے اچھے دوست ثابت ہوتے ہیں کیوں کہ وہ آپ کی حوصلہ افزائی کرتے رہتے ہیں۔

ڈاکٹر شفقت نے سے اصول بتائے ہیں جن کے مطابق آپ بزنس کرتے ہیں لیکن میں نے زندگی میں جو بھی کامیابیاں حاصل کی ہیں اس اعتبار سے میں اس سیشن کے لیے واقعی ایک غلط شخص ہوں کیوں کہ میں وہ شخص ہوں جسے ناکام ہونا پسند ہے اور رسک لینا بھی کیوں کہ میں ایک آئی ٹی کمپنی تو چلا رہا ہوں لیکن میرے پاس آئی ٹی کی ڈگری نہیں ہے، میرے پاس پیٹرولیم انجینئرنگ کی ڈگری ہے، میں نے انجینئرنگ پڑھی تو ہے لیکن کبھی اسے استعمال نہیں کیا، جس فیلڈ میں پڑھا اس کو اپنی زندگی میں ایک دن بھی اپنا پروفیشن نہیں بنایا، اس طرح میں نے یہ اصول بھی توڑ دیا، میں ایک کمپنی کا سی ای او تو ہوں لیکن میں نے ایم بی اے نہیں کیا، دوسرا اصول بھی بری طرح ٹوٹ گیا، میرے پاس کمپنی چلانے کی ڈگری نہیں ہے لیکن پھر بھی میں دو پبلک کمپنیاں چلا رہا ہوں، ایک یو ایس میں اور دوسری پاکستان میں، میرے پاس ایک کارپوریٹ شخص بننے کی کوئی ڈگری نہیں، میں کسی سکول میں اس تعلیم کے لیے نہیں گیا، میں نے اس کام کے لیے کوئی کلاسز نہیں لیں لیکن میں نے اپنی زندگی سے بہت کچھ سیکھا اور تعلیم لی ہے، جو بھی کیا اس سے کچھ نہ کچھ سیکھا!

میں ناکامی کی ایک بہت بڑی مثال بھی ہوں، ناکام ہونا مجھے بہت پسند ہے، مجھے وہ کام کرنا پسند ہے جو دوسرے کرنے سے ڈرتے ہیں، مجھے رسک لینا بہت پسند ہے، میں نے اپنی عملی زندگی کا آغاز پیٹرولیم انجینئرنگ سے کیا لیکن کبھی اس میں نوکری نہیں کی، میری سب سے پہلی نوکری ایک ٹرانسپورٹ کمپنی کی تھی، بہت تھوڑا کام کرنا پڑتا تھا، بہت اچھی تنخواہ بھی تھی، مجھے سٹی بینک ریاض سے کمپیوٹر کی نوکری کی پیش کش ہوئی، یہ جاب میری آدھی تنخواہ کے برابر بھی نہیں تھی، دنیا میں بہت زیادہ لوگ نہیں ہوں گے جو ایسی آفر قبول کریں گے، مجھے اصول توڑنا اچھا لگتا ہے کیوں کہ میں اصول خود بناتا ہوں، جب میں کچھ کرنے لگتا ہوں تو زیادہ نہیں سوچتا کیوں کہ جب آپ کسی کام کے بارے میں زیادہ سوچیں گے تو آپ اسے نہیں کریں گے، جب آپ کو کوئی چیز اچھی لگے تو اسے کر گزریں، لیکن اس میں ناکامی کے چانسز بہت زیادہ ہوتے ہیں، اس لیے میں کہتا ہوں مجھے ناکامی پسند ہے لیکن میری ہر ناکامی مجھے کچھ نہ کچھ سکھاتی ہے، اسی وجہ سے میں کچھ نہ کچھ نیا کرتا رہتا ہوں، ناکامی کا سامنا کرنا بہت بڑی کامیابی ہے، تبھی ہم اگلے دن کچھ نیا کرنے کے لیے تیار ہو پاتے ہیں!

جب میں سٹی بینک میں نوکری کر رہا تھا میں نوجوان تھا لیکن تب بھی میں کچھ بڑا کرنے کا سوچتا تھا، چنانچہ خود سے اپنے اصول بنائے، کوئی بھی نوجوان ایسا کرنے کے لیے تیار نہیں ہوگا، میں نے اصول توڑا لیکن فخر سے کہتا ہوں کہ میں نے ایسا کیا، اس کے بعد میں نے سعودی عرب میں اپنی کمپنی کھولی، ایک سعودی شخص کے ساتھ بزنس شروع کیا، تین چار سال کام کیا، پھر آسٹریلیا چلا گیا کیوں کہ میں کچھ نیا کرنا چاہتا تھا، میں نے پھر سے اصول توڑا، پتا نہیں وہ کیا جذبہ تھا کہ آسٹریلیا میں بڑی اچھی زندگی گزار رہا تھا، اپنے کام میں بہت آگے تھا، بڑی سخت محنت کر رہا تھا لیکن ایک دن میں نے کہا مجھے تو پاکستان جانا ہے، آسٹریلیا میں میرے دوست کہہ رہے تھے کہ 9 سال سے یہ شخص آسٹریلیا میں اتنی اچھی زندگی گزار رہا ہے، پیسہ کما رہا ہے، اس کا خاندان بھی خوش ہے، اچھا گھر، اچھی کار، سب کچھ ہے لیکن پھر سے میں نے اصول توڑ دیا، وہ کہتے تھے میں بے وقوفی کر رہا ہوں، 1996ء میں آسٹریلیا سے پاکستان آ گیا، میری جیب میں زیادہ رقم بھی نہیں تھی، بس ذہن میں ایک خیال تھا کہ کچھ بڑا کرنا ہے، اس لیے میں نے سارے قانون توڑ دیے، میں آپ سے کہتا ہوں کہ آپ کو

سارے اصول پابندی سے ماننے چاہئیں،ایک بزنس مین کے لیے یہ اصول بہت ضروری ہیں، بدقسمتی سے یا خوش قسمتی سے جو بھی کہہ لیں میں نے ان اصولوں او قوانین کونہیں اپنایا!

جب میں پاکستان آیا تو ذہن میں جو چیز تھی وہ میرا پروفیشن تھا جو مجھے بہت پسند تھا، میں نے جو کچھ کیا اپنے جذبے کے تحت کیا، بہت سے لوگ میری طرح زندگی نہیں گزارتے، وہ ان اصولوں کو فالو کر کے کامیابی حاصل کرتے ہیں، کوئی بھی کاروبار تب شروع کریں جب آپ کو پورا یقین ہو کہ اب اس فیلڈ میں کام کرنے والے باقی لوگوں سے اچھا کر سکتے ہیں، جب میں پاکستان آیا تو لاہور میں پاکستان کی بہت اچھی آئی ٹی کمپنیاں کام کر رہی تھیں، وہ کمپنیاں بہت مشہور بھی تھیں، لوگ ان کمپنیوں کو جانتے بھی تھے لیکن میں ایک ایسی آئی ٹی کمپنی بنانا چاہتا تھا جسے سب لوگ بہترین آئی ٹی کمپنی کے طور پر جانیں، آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ اس وقت میری جیب میں پیسے بہت کم تھے اور میں ایک بہترین آئی ٹی کمپنی کا خواب دیکھ رہا تھا، یہ بات کسی اصول کے تحت تو نہیں تھی، میرے لیے یہ ایک بہت بڑا چیلنج تھا، اگر آپ بزنس میں آئیں تو آپ کو دوسروں سے بہتر کچھ کرنا پڑے گا، آج بھی NetSol اپنے بہت سے اصول خود بناتی ہے اور ایک فنانشل Application بنا رہی ہے، یہ ایک لیزنگ سافٹ ویئر ہے، میں اسے ڈویلپ کر رہا ہوں، میرے پاس کوئی فنانشل ڈگری نہیں ہے، میرا کوئی فنانشل بیک گراؤنڈ بھی نہیں ہے لیکن یہ یہ دنیا کی بہترین Applications میں سے ایک ہوگی۔ ہم یہ سافٹ ویئر دنیا کی بہترین کمپنیوں کو بیچ رہا ہوں، چین کی 90 فی صد مارکیٹ فنانشل لیز کے کاروبار میں ہے اور NetSol کا ہی سافٹ ویئر استعمال کر رہی ہیں۔

میں بحیثیت Entreprenuer اپنی بات کرتا ہوں، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ میں نے کتنی بار محنت کی اور کتنی بار ناکام ہو، میں ہمیشہ دوبارہ کوشش کے لیے کھڑا ہوا ہوں، میری زندگی میں ایک چیز بہت اہمیت کی حامل ہے کہ میں نے ہمیشہ اپنی غلطیوں کو تسلیم کیا ہے، اپنی غلطیوں کے لیے کبھی کسی پر الزام نہیں لگایا، میں ہمیشہ جانتا تھا کہ میں نے کیا غلط کیا ہے، ہمیشہ جانتا تھا کہ میری غلطی کیا ہے، شاید یہی چیز میری کامیابی کی ضمانت تھی، اس سے فرق نہیں پڑتا کہ کیا غلط ہوا تھا لیکن میں جانتا تھا کہ میری غلطی ہے کیوں کہ فیصلہ لینے والا میں ہی تھا لیکن میں نے کبھی وہ غلطی دہرائی نہیں، میں کبھی خواب دیکھنے نہیں چھوڑتا، ایسے خواب جو آپ میں سے کچھ لوگ سوچ بھی نہیں سکتے کہ کیا یہ

خواب کبھی سچ ہو سکتا ہے۔ اس کی ایک مثال 1996ء کی ہے جب میں نے اپنے آپ کو تسلی دی تھی کہ میں NetSol کو دنیا کی بہترین آئی ٹی کمپنی بنا لوں گا، اگر آج ہم بہترین آئی ٹی کمپنی کے طور پر پاکستان میں جانے جاتے ہیں تو اس کی سب سے بڑی وجہ یہ ہے کہ پہلے دن سے ہی سوچا گیا تھا کہ پاکستان میں ہم بہترین کمپنی کے طور پر جانے جائیں گے، پہلے دن سے ہی ہم نے اپنے اور باقی آئی ٹی کمپنیوں کے درمیان ایک فرق کرنا شروع کر دیا تھا، پہلے دن سے ہی میں جب آفس آتا تھا تو دوسری کمپنیوں کے کام کو دیکھتا تھا اور یہ سوچتا تھا کہ میں ان سے مختلف طور پر کام کیسے کر سکتا ہوں، اس لیے ضروری ہے کہ ہر وقت اپنے دماغ میں اپنے آپ کو مختلف بنانے کا خواب دیکھا جائے۔

لوگ مجھ سے پوچھتے ہیں کہ اب ہم کیا مختلف کریں کہ دنیا میں سب کچھ تو کیا جا چکا ہے، میں ان سے کہتا ہوں کہ معاف کیجیے ابھی دنیا میں بہت کچھ نیا کیا جانے والا باقی ہے لیکن آپ اسے حاصل نہیں کر سکتے کیوں کہ آپ پہلے دن سے ہی اپنے آپ کو یہ سمجھا کر بیٹھے ہیں کہ اب کچھ نیا نہیں کیا جا سکتا، ہمیشہ ہر بزنس میں کوئی ایسی گنجائش ہوتی ہے جو اس میں نیا پن لے آتا ہے، یہی چیز آپ کو دوسروں سے الگ کرتی ہے، میں آسٹریلیا میں BHP میں کنسلٹنٹ کے طور پر کام کر رہا تھا، ہندوستانی وہاں بڑی تعداد میں آتے تھے اور ہماری کمپنی سے بہت سا کام کرنے کے لیے لے جاتے تھے، میں یہ دیکھ کر حیران رہ جاتا تھا کہ چالیس ہندوستانی 40 بلین (؟) ڈالرز کے سافٹ ویئر کی BHP کے ساتھ ڈیلنگ کر رہے ہیں اور میں اندر ہی اندر سوچتا رہتا تھا کہ کیا ایک بھی پاکستانی کمپنی BHP میں کام کے لیے نہیں آئے گی، وہ کڑھنا میرے لیے بہت کارآمد ثابت ہوا کیوں کہ اسی نے مجھے سوچنے پر مجبور کیا کہ پاکستان کی آئی ٹی انڈسٹری کو کیا ہوا ہے، اس میں بڑا ہاتھ میری بیوی کا بھی تھا۔ میں بیویوں کے بارے میں بڑے لطیفے سنتا ہوں لیکن یقین کیجیے وہ صحیح نہیں ہیں۔ میری بیوی بہترین شخصیت کی مالک ہے۔ میں اس کا بڑا مشکور ہوں کہ اس نے میری آسٹریلیا سے پاکستان واپسی کی حمایت کی تھی۔

فیملی کے ساتھ آسٹریلیا سے پاکستان واپس آنا بالکل آسان نہیں ہے، یہاں آ کر میں نے جو پہلی کار خریدی وہ مہران تھی۔ اسے میں نے 75 ہزار روپے میں خریدا تھا، آسٹریلیا میں میرے پاس اس سے کہیں بڑی کار تھی لیکن میں پاکستان میں بھی اس کار کو بڑی شان سے چلاتا تھا

کیوں کہ میں نے جذبوں کے مقابلے میں چیزوں کو اہمیت نہیں دی۔ چار سال اپنی کمپنی کے ایک وفد کے ساتھ آسٹریلیا گیا، ایک جگہ دوپہر کے کھانے پر میں بڑا خاموش بیٹھا تھا۔ میرا دل رو رہا تھا۔ وفد میں شامل ساتھیوں نے پوچھا خیریت تو ہے آپ آج خوش نہیں ہیں۔ میں نے انہیں کہا کہ یار آج میرا خواب پورا ہوگیا کہ پاکستانی بھی ہندوستانیوں کی طرح آسٹریلیا میں آکر کاروبار کریں، اس لیے آج میں اپنے آپ کو رونے سے روک نہیں پا رہا۔ Enterpreneur وہ لوگ ہوتے ہیں جن کے اندر خود کچھ کرنے کا یقین اور رسک لینے کا جذبہ ہو، وہ جانتے ہیں کہ رسک میں ناکامی کے چانسز بہت زیادہ ہیں، ایسا بھی ہوسکتا ہے کہ کچھ سال بعد ان کا نام بھی باقی نہ رہے مگر پھر بھی وہ چانسز لیتے ہیں، انھیں ایک چیز ہی جیتا سکتی ہے اور وہ ہے ان کا خود پر بھروسہ، یعنی کہ ہاں میں تم کر سکتا ہوں، دوسروں کا خیال مت کریں کہ وہ کیا سوچیں گے کیوں کہ یہ سوچ آپ کی ناکامی کا باعث بنے گی، میں نے بہت دفعہ لوگوں کو یہ کہتے ہوئے سنا ہے کہ ہماری کسی نے مدد نہیں کی، ہمیں موقع نہیں ملا، یہ بالکل غلط ہے، موقع ملتا نہیں ہے موقع بنایا جاتا ہے، لیا جاتا ہے، اس لیے موقع کی تلاش میں بیٹھے نہ رہیں بلکہ اپنے مواقع خود بنائیں!

ایک دفعہ بچوں کا ایک گروپ پشاور سے میرے پاس آیا، میں ان سے بڑا متاثر ہوا، وہ میرے آفس کو دیکھ کر بڑے حیران ہوئے، وہاں کی آئی ٹی کی سہولتیں دیکھ کر بھی دنگ رہ گئے، ایک بچے نے جرأت کر کے مجھ سے پوچھ لیا کہ سر کیا مہربانی کر کے اپنی کامیابی کا راز بتا سکتے ہیں، میرے منہ سے فی البدیہ نکلا کہ ''ناکامیاں'' کہنے لگا، سر آپ کیا کہہ رہے ہیں، میں نے جس دن ہم نے ناکامیوں سے ڈرنا چھوڑ دیں گے، کامیاب ہو جائیں گے، وہی ایک قیمتی موقع ہے جو دوسروں کے پاس نہیں، اگر آپ اس موقعے پر جھپٹتے ہیں تو ہی کامیاب ہوں گے، تبھی آپ کامیاب انسان کہلائیں گے، اپنے آپ کو یہی تسلی دیں کہ نتائج جو بھی ہوں مجھ میں ان سے مقابلہ کرنے کی ہمت ہے، اگر آپ کچھ کرنا چاہتے ہیں تو بس کر ڈالیں، اس بات سے بے پرواہ رہیں کہ نتائج کیا ہوں گے، اگر آپ کو اپنے آپ پر اعتماد ہے تو جیت جائیں گے، مجھ سے کسی نے پوچھا کہ کامیابی کیسے ملتی ہے، میں نے کہا اس کی تلاش چھوڑ دو، کامیابی کا پیچھا مت کرو، بس جو دل کرتا ہے وہ کرو، جب میں جوان تھا تو پیسے بنانا جانتا تھا، میری کامیابی کی تعریف پیسہ تھا لیکن میں زیادہ ناکام اس لیے ہوا کہ میں پیسے کا پیچھا

کرتا تھا کیوں کہ میرا پلان ہی غلط تھا، میرے لیے وہ بڑا حیران کن وقت تھا جب میں نے پہلی بار فیصلہ کیا کہ اب مجھے پیسہ نہیں، اطمینان چاہیے، اب میں صرف اپنے اہداف کروں گا تاکہ کامیاب ہو سکوں، میری زندگی تبدیل ہوگئی، جب آپ پیسے کو نظر انداز کرنا شروع کر دیں گے تب ہی پیسہ آپ کا پیچھا کرے گا، یہ ایک ناقابل یقین سچائی ہے، جب بھی آپ کسی چیز کو پلان کر رہے ہوں کم از کم اپنی نیت کو ضرور اچھی رکھیں، پیسہ کامیابی کی بائی پراڈکٹ ہے، میں ایک ایم بی اے نہیں ہوں، میرے پاس آئی ٹی کی ڈگری نہیں ہے، اپنے بزنس سے سب کچھ سیکھتا ہوں، 34 سال سے سخت محنت کر رہا ہوں، سسٹم ڈیزائن کر رہا ہوں اور سافٹ ویئر بنا رہا ہوں، ہر کسی کو لیکچر دے رہا ہوں، میں صرف اپنے دل کی آواز سنتا ہوں اور جو بھی محسوس کرتا ہوں بول دیتا ہوں لیکن میں نے سارا کچھ ہاتھ سے کر کے سیکھا ہے۔

میں بڑا خوش قسمت ہوں کہ 1996ء میں میرا پہلا کسٹمر جرمنی سے تھا، تب مجھے کچھ نہیں آتا تھا، عادتیں بھی عجیب تھیں، شاید ڈریسنگ بھی نہیں کرنی آتی تھی لیکن ان کو اس سے کوئی فرق نہیں پڑا کیوں کہ میں کام کرنا چاہتا تھا، اس طرح مجھے جرمنوں نے جینے کا طریقہ بھی سکھایا اور بولنے کا بھی، میں تب بھی کچھ نہ کچھ سیکھنے کی تلاش میں لگا رہتا تھا لیکن میں جب بھی کوئی سوال پوچھنے کی کوشش کرتا تو جرمن مجھے کہتے کہ رکو، پہلے سنو اور پھر بولو، تب سوچتا تھا کہ وہ میرے ساتھ کتنا سخت سلوک کر رہے ہیں کہ مجھے منہ پر ہی چپ رہنے کا کہہ رہے ہیں لیکن اب سوچتا ہوں کہ وہ کتنے صحیح تھے، واقعی وہ جو تعلیمات مجھے دیتے تھے وہ میرے لیے سب سے زیادہ اہم تھی۔

اس بات کو میں نے اپنی پوری زندگی میں لاگو کیا ہے کہ احتیاط سے دوسروں کو سنو، ایک اور بات ایک جرمن نے مجھے سکھائی، وہ لاہور میں ہمارے ساتھ کام کے سلسلے میں آیا تھا، میں اس کو آفس سے پی سی ہوٹل چھوڑنے جا رہا تھا، اس نے مجھ سے کہا کہ سلیم تمہارے لوگوں کو ہوا کیا ہے، میں نے حیران ہو کر پوچھا کہ ایسا کیا ہوگیا، اس نے کہا یہ بڑے مدافعتی ہیں، میری پوری بات سنتے نہیں اور پہلے ہی مدافعت میں دلیلیں دینی شروع کر دیتے ہیں کہ ایسے نہیں ایسے ہوگا، ان کو چاہیے کہ پہلے میری پوری بات سن لیں، اس کے بعد اپنے دلائل پیش کریں، 1997ء سے اب تک میں اس نصیحت کو اپنی زندگی میں بڑی سختی سے لاگو کر رہا ہوں۔

تقریباً چار سال پہلے آسٹریلیا میں ایک کسٹمر ہم سے بہت ناخوش تھا، شاید ہم سے کوئی غلطی ہوئی تھی، وہ ہمارے خلاف بڑا سخت رویہ اپنائے ہوئے تھا، میرے لوگ بڑے پریشان تھے ،ایک دن مجھے اس کمیٹی میں بلا لیا گیا، میں نے اس کمپنی کے CEO, CFO اور باقی سب لوگوں کی بات سنی، سمجھا کہ کیا پرابلم ہے، پھر میں نے اپنے سب ساتھیوں کو سمجھا دیا کہ اس اب کوئی بھی ایک لفظ نہیں بولے گا، مجھے خود اس مسئلے کو ہینڈل کرنے دیں، جب میٹنگ سٹارٹ ہوئی تو کمپنی کے CIO نے اپنی تقریر شروع کی کہ ہمیں کیا کیا مسائل ہیں، ان میں سے کافی باتیں غلط تھیں، اسے سن کر میرے لوگ پریشان ہو رہے تھے اور ان کے چہرے لال پیلے ہو رہے تھے، میں کسٹمر کو یہی کہے جا رہا تھا کہ آپ بالکل صحیح کہہ رہے ہیں، وہ جب بھی کوئی بات کرتا تو میں ساری غلطی کی ذمہ داری اٹھا لیتا، 30 منٹ تک وہ ہمیں الزام دیتا رہا اور میں یہی کہتا رہا کہ آپ صحیح ہیں، میرے لوگ سب حیران ہو رہے تھے کہ یہ کیا ہو رہا ہے، میں نے کہا میمز تمہارا بہت بہت شکریہ، تم نے تو ہماری آنکھیں کھول دیں، پھر میں نے اپنی پریذنٹیشن شروع کی اور اس کے اٹھائے ہوئے تمام اعتراضات کا جواب دیا کہ اس کو پرابلمز کیوں آ رہی ہیں، ان کی وجوہات کیا تھیں، تھوڑی دیر میں ہمارا کسٹمر تسلیم کر رہا تھا کہ غلطی NetSol کی نہیں اس کی ہے، اس لیے کبھی بھی بہت زیادہ مدافعت نہ کریں!

سوال: سر آپ سے پہلا سوال کہ کامیابی ہے کیا؟

سلیم غوری: میرے نزدیک کامیابی اپنے خوابوں کی تکمیل ہے، آپ اپنی زندگی میں اہداف سیٹ کرتے ہیں، پھر ان اہداف کو سامنے رکھتے ہوئے کامیابی کی طرف قدم بہ قدم بڑھتے ہیں، کامیابی بہت زیادہ پیسے کمانا یا بہت امیر ہو جانا نہیں ہے بلکہ اپنے پروفیشن کو پوری ایمان داری سے چلانے کا نام ہے، اس کے لیے فارمل ایجوکیشن کی بھی ضرورت ہوتی ہے، شاید اس وقت فارمل ایجوکیشن کی ضرورت اتنی نہیں تھی جب ٹیکنالوجی ڈویلپ ہو رہی تھی، آئی ٹی نئی نئی آ رہی تھی مگر آج اس کی ضرورت بہت زیادہ ہے، میری تاکید ہے کہ فارمل ایجوکیشن ضروری ہے، آپ فارمل ایجوکیشن سے اپنی ہر چیز میں تبدیلی لا سکتے ہیں، اگر آپ کے پاس تعلیم کا بیک گراؤنڈ نہیں ہے تو آپ کے لیے مشکل ہوگی۔

سوال: آپ پیٹرولیم انجینئر ہیں لیکن آپ آئی ٹی میں ایک کامیاب بزنس مین ہیں، اس کا کریڈٹ

کسے دیں گے؟

سلیم غوری: لاکھوں میں ایک دو لوگ ایسے ضرور ہوتے ہیں جو اپنی فیلڈ چھوڑ کر دوسری فیلڈ میں بے انتہا کامیابی حاصل کرتے ہیں، میں بھی اسی مزاج کا آدمی ہوں، 1979ء سے کمپیوٹر میں کام کر رہا ہوں، میں ڈویلپ میں اور ڈیزائننگ میں کام کر رہا ہوں، ایسا ممکن ہے کہ آپ کا پروفیشن اور ہے اور آپ نے کامیابی کسی اور فیلڈ میں حاصل کی، میں 34 سال سے اس فیلڈ میں کامیاب ہوں کیوں کہ میرے مزاج کے مطابق تھا، آپ کا دور مسابقت کا ہے۔ 1970, 1980 میں مسابقت نہیں تھی، اسی لیے آج فارمل ایجوکیشن بہت ضروری ہے، اس وقت ہم نئے آئیڈیا کی طرف موو کر رہے تھے، اس لیے میدان کھلا تھا، اب ایسا ممکن نہیں ہے، اب ہزاروں لاکھوں کمپنیاں ٹیکنالوجی میں کام کر رہی ہیں، ہزاروں لاکھوں کمپنیاں نئی APS پر کام کر رہی ہیں، اب اتنا آسان نہیں ہے، ایسا ممکن نہیں ہے کہ آپ کسی بھی پروفیشن کا انتخاب کریں اور کامیاب ہو جائیں۔

سوال: NetSol کے بارے میں بتائیے، کیا یہ پہلے سے طے شدہ پلان تھا؟

جواب: بالکل نہیں تھا، یہ طے شدہ نہیں تھا، اس کے لیے پہلے سے کوئی ویژن نہیں تھا، کوئی سوچ نہیں تھی، کوئی منصوبہ نہیں تھا، میں آسٹریلیا چھوڑ کر پاکستان آیا، اپنی آئی ٹی کمپنی بنائی، خواہش تھی کہ یہ کمپنی دنیا میں پاکستان کا نام روشن کرے، یہ میرا خواب تھا، اس خواب کے لیے میں نے سعودی عرب میں کام کیا، آسٹریلیا میں کام کیا، جو تھوڑے سے پیسے تھے وہ اکٹھے کیے، ایک آفس کھولا اور کام شروع کر دیا، اس زمانے میں اس طرح کا کوئی منصوبہ یا پلان نہیں تھا، اس وقت میرے پاس اس کا تجربہ ہی تھا جو میں آسٹریلیا سے لایا تھا، ہم نے 1996ء میں NetSol شروع کیا۔

سوال: کیا آپ نے کبھی سوچا تھا کہ آپ سے غلطی کی؟

سلیم غوری: میں نے کبھی ایسا نہیں سوچا، میں سمجھتا ہوں کہ میں بہت خوش قسمت ہوں، میں نے کبھی نہیں سوچا کہ میں نے غلطی کی یا میں ناکام ہو جاؤں گا، میں نے ہمیشہ ترقی کا سوچا، مجھے نئی نئی چیزیں ٹرائی کرنے میں مزا آتا تھا، اگر اس میں ناکام ہوتا تو پھر ٹرائی کرتا، انسان کو سوچ سمجھ کر کام کرنا چاہیے، اُس میں غلطی کی گنجائش کم سے کم ہونی چاہیے، اب بھی ہماری خواہش ہوتی ہے کہ جو چیز بنا رہے ہیں وہ پوری دنیا میں منفرد اور شان دار ہو، لوگ اسے ہاتھوں ہاتھ لیں، اس صورت

حال میں ہم کبھی سوچ بھی نہیں سکتے کہ ہم نے غلطی کی، ہاں یہ خواب تو دیکھا جا سکتا ہے کہ دس سال بعد یہ کمپنی بہت بڑی کمپنی ہوگی لیکن پلان نہیں کر سکتا، جو لوگ خواب نہیں دیکھتے میرے خیال میں وہ خواہشوں سے عاری ہوتے ہیں یہ، خواب ہی ہوتے ہیں جو ہمیں آنے والے اچھے کل کی نوید سناتے ہیں، ہمارے خواب ہماری خواہشات کی نمائندگی کرتے ہیں اور میرا یقین ہے کہ خواب بہت ضروری ہیں، کسی بھی انسان کے کچھ بننے کے لیے خواب دیکھنا ضروری ہوتا ہے، ابھی بھی میرے خواب ہیں، آنے والے دور میں بھی میرے خواب ہوں گے، ایک خواب 10 سال پہلے دیکھا تھا، اب اگلے 10 سال کے بارے میں خواب دیکھنا ضروری ہے کہ 10 سال میں ہم بحیثیت کمپنی کہاں کھڑے ہوں گے، یہ خواب بہت ضروری ہے، میں اس بات کی پروا نہیں کرتا کہ لوگ میرے بارے میں کیا سوچتے ہیں، بس یہ احتیاط کرتا ہوں کہ لوگ مجھ پر ہنسیں نہیں، یہ خواب ہی ہے جو مجھے صبح سویرے اٹھا کر بٹھا دیتا ہے کہ مجھے آج کیا کیا کرنا ہے۔

یہ ناممکن ہے کہ لوگ ایک جگہ کام کریں اور ان کے آپسی مسائل نہ ہوں، ہر انسان کا مختلف ذہن ہوتا ہے، اپنی سوچ ہوتی ہے اور لازماً ہر بزنس میں جہاں بھی پارٹنرشپ ہے، ایک حد تک پارٹنر عدم اتفاق کرتے ہیں کہ بزنس میں اگلا قدم کیا ہونا چاہیے، آپ دیکھیں پارٹنرشپ وہی کامیاب ہوتی ہے جس میں ہم ایک دوسرے کی بات تحمل سے سنیں، میری پارٹنرشپ میں میرے بھائی کے ساتھ ہے یا میرا دوست ہے، مجھے اس کی بات سننی ہے، یہ ممکن نہیں ہے کہ میں اسے نظر انداز کر دوں اور سوچوں کیوں کہ میں ہر وقت ٹھیک ہوں، یہ بھی ممکن نہیں ہے کہ میرا پارٹنر ہر وقت صحیح سوچتا ہو، اگر ہم دونوں پارٹنر ایک دوسرے کو موقع دینے کے لیے تیار ہیں، ایک دوسرے کی بات سننے کے لیے تیار رہیں، بحث کرنے کے بعد جس کی بات مضبوط ہو اس کو ماننے کے لیے تیار ہوں تو غلط فہمی دور ہو جاتی ہے، آپ کو اپنے اندر برداشت پیدا کرنی چاہیے، اگر آپ نے پارٹنر کی بات مانی ہے اور وہ بعد میں غلط ہو گئی ہے تو اسے جتانا نہیں چاہیے کیوں کہ اس نے سچائی سے آپ کو رائے دی تھی، اگر آپ برداشت نہیں کریں گے تو بزنس ختم ہو جائے گا، آپ کہیں کہ ہم نے کوشش کی تھی اب دوسرے کی بات سنائی کرتے ہیں، ہم نے بھائیوں اور پارٹنر کے ساتھ بہت سے فیصلے کیے جو بالکل ٹھیک ثابت ہوئے، ہم نے آپس میں ایک آئیڈیا منتخب کیا جو نہ چل سکا، کسی نے بھی دوسرے پر الزام نہیں

لگایا، اگر آپ اس طرح کریں گے تو آپ کو کامیابی ہوگی، انشاء اللہ تعالیٰ بزنس پھلے پھولے گا، بے شک آپ کا بھائی ہو یا شک دوست ہو، مشکلیں آئیں گی یقیناً بحث بھی ہوگی لیکن بحث کے بعد ایک فیصلہ کیجیے اور سارے مل کے نئے سرے سے ابتدا کر دیں۔

ایک وقت ایسا تھا جب NetSol بہت بحران میں آ گیا، لوگ پریشان تھے، بچوں کے خط آتے تھے، پریشانی تھی، بعض لوگ کہتے تھے کہ NetSol کا بچنا مشکل ہے لیکن انہوں نے کبھی نہیں سوچا تھا کہ کمپنی کی ویلیو کیا ہوتی ہے، یہ 2001ء کی بات ہے، ہمارے تھوڑے سے کسٹمر رہ گئے تھے، ہم روزانہ ان کے لیے آفس آتے تھے، بہتیرے ایسے مواقع پر کرایہ ادا کرنے کے پیسے نہیں تھے نہ ہی روزمرہ اخراجات کے، ذہن میں بس ایک بات تھی کہ NetSol ایک اچھی کمپنی ہے، اگر اس بحران سے نکل آئی تو بہت آگے جائے گی، وہ بہت مشکل وقت تھا، ہمارا اللہ تعالیٰ پر یقین ہے کہ وہ بڑا کارساز ہے، اللہ تعالیٰ نے ہمیں ہمت دی اور ہم بحران سے نکل آئے، آج مڑ کر دیکھتے ہیں تو تو حیرانی ہوتی ہے کہ ہم کیسے نکل آئے، یقین نہیں آتا، بس اللہ تعالیٰ آپ کو مشکل سے نکالتا ہے، آسان راستہ دکھاتا ہے، وہی مدد کرتا ہے!

عقل مند آدمی اپنے آپ کو ضرور جانچتا ہے، وہ دوسروں کے بارے میں نہیں اپنے بارے میں کہہ سکتا ہے کہ اس کے فیصلوں کا بحران پیدا ہونے میں کتنا حصہ تھا، اس وقت کچھ ہماری ناسمجھی تھی اور کچھ مارکیٹ کا اندازہ نہیں تھا، یہ 2001ء کے ڈاٹ کام کریش کی بات ہے، وہ مارکیٹ کا اجتماعی بحران تھا جس سے ہمارا نہیں بہت ساری کمپنیوں کا سرمایہ ڈوب گیا تھا، NetSol چلتا رہا، اگر ہم ذہنی طور پر تیار ہوتے تو شاید اتنا نقصان نہ ہوتا۔

سوال: پاکستان میں آئی ٹی کا مستقبل کیا ہے؟

سلیم غوری: پاکستان میں آئی ٹی کا مستقبل بڑا روشن ہے، سروسز کمپنیاں کافی پیچھے رہ چکی ہیں، انڈیا اور چین کی نسبت ان کے لیے بقا بڑا مشکل ہے۔ انرجی اور سروسز کے مقابلے میں ہم ان سے کافی پیچھے ہیں، اگر آپ سروسز کی بات کرتے ہیں تو بہت کم سرمائے سے آپ لوگوں کو سروسز دیتے ہیں، پاکستان کی آئی ٹی کمپنیاں بہتر ہیں ممیں پاشا کا چیئرمین بھی ہوں جو آئی ٹی کی ایسوسی ایشن ہے، میں یقین سے کہتا ہوں کہ پاکستان میں آئی ٹی کا گروتھ ریٹ بہت بہتر ہے، ڈیمانڈ بہت

زیادہ ہے، ہمارا 1800 کمپنیوں میں شمار ہوتا ہے جو پورے پاکستان میں اپنی خدمات پیش کر رہی ہیں اور پوری دنیا میں سروسز دے رہی ہیں، کوالٹی کی مصنوعات بیچتی ہیں، مجھے اچھا لگتا ہے جب میں نوجوانوں سے سنتا ہوں کہ آئی ٹی بہت اچھی فیلڈ ہے، وہ آج کل نئی کمپنیاں چلا رہے ہیں، اگلے دس سال میں بہت سے نام سامنے آئیں گے جو پاکستان میں آئی ٹی کو اچھا مستقبل دیں گے، آئی ٹی انڈسٹری پاکستان کی ریڑھ کی ہڈی بن جائے گی۔

میں سمجھتا ہوں میری ذمہ داری ہے کہ میرے پاس جو کچھ بھی ہے اسے شیئر کروں گا، اگر میں بھی باقی لوگوں کی طرح ہوگیا کہ صرف پیسے کمانے ہیں، وطن کے لیے کچھ نہیں کرنا ہے، تو سب لا حاصل رہے گا، جب میں طالب علموں سے ملتا ہوں تو اپنے آپ کو بڑا منفرد محسوس کرتا ہوں، اپنا ماضی اور مستقبل ان بچوں میں دیکھتا ہوں، میں ماضی میں کیسا تھا اور آنے والے کل میں کیسا ہوں گا، ان بچوں میں بہت کچھ دیکھتا ہوں، ان کا جذبہ، ان کی محنت، ان کے سوالات، بہت کچھ، میں ان سے اپنا آپ شیئر کرتا ہوں، اس نیت سے کہ شاید آنے والے کل میں یہ بچہ وہ غلطی نہیں کرے گا جو میں نے کی۔

سوال: سلیم غوری پاکستان کا بل گیٹس ہے، اس بارے میں کیا کہیں گے؟

سلیم غوری: یہ لوگوں کا پیار ہے، بل گیٹس دنیا کے عظیم ترین انسان ہیں، ان کی سوچ بہت آگے ہے، اس سوچ کے تحت انہوں نے ایک خواب دیکھا اور محنت کی اور اپنے مقصد میں کامیاب ہوئے، لوگ محبت کرتے ہیں پیار کرتے ہیں اور ایک فخر سے کہتے ہیں کہ ہمارے پاس بھی ایسے لوگ موجود ہیں، جو نئی نسل کی رہنمائی کر رہے ہیں، میں ایسے مواقع پر مسکراتا ہوں، میری مسکراہٹ سے وہ خوش ہوتے ہیں لیکن میں بل گیٹس نہیں ہوں، میں اپنے لوگوں سے محبت کی توقع کرتا ہوں اور یہی میرا سرمایہ ہے، بزنس پیسے کی ایک مسلسل دوڑ ہے، کبھی کم ہوتا ہے کبھی زیادہ، پیسہ حاصل کرنا بزنس ہے، بزنس مین وہ شخص ہے جو پیسے کے پیچھے بھاگ رہا ہوتا ہے اور اس کا فوکس پیسہ ہوتا ہے، وہ رسک نہیں لیتا، وہ لوگوں کی رہنمائی نہیں کرتا، وہ ملین سے 100 ملین کی کوشش کرتا ہے، پیسہ حاصل کرنے کے طریقے سوچتا ہے مگر یہ سب کافی نہیں ہے، ہم پر کچھ ملک کے قرض بھی ہیں، نئی نسل کے قرض بھی ہیں، وہ کس نے ادا کرنے ہیں، جو خالی بزنس میں ہوتا ہے وہ رسک اور پوچھ گچھ سے گھبراتا

ہے، ہمارا ملک ہمارے لیے بہت اچھا ہے اس کا مستقبل بہت بہتر ہے، ہم پیسہ کماتے ہیں تو اس کے مستقبل کی سوچ بھی ہمیں ہونی چاہیے، یہ بہت ضروری ہے۔

سوال: آپ کی زندگی میں جذبات کی کیا وقعت ہے؟

سلیم غوری: جذبات ہماری زندگی کا اہم جزو ہیں، چاہے خوشی کے ہوں یا غمی کے، آپ کے اردگرد جو ہو رہا ہوتا ہے آپ اس کو محسوس کرتے ہیں، میری خواہش ہوتی ہے کہ کچھ نہ کچھ درست کیا جائے، دن بغیر کچھ کیے نہ گزرے، یہ ضروری ہے آپ روز کچھ نہ کچھ ایسی چیز کریں کہ جب آپ رات کو سوئیں تو سکون ملے، یہ آواز لوگوں تک پہنچے گی تو کچھ لوگ اس بات میں سے نئی بات، مثبت بات نکالیں گے، اپنے ملک و قوم کے لیے۔ یہ میرے لیے خوشی کی بات ہے کہ لوگ میری باتیں سنتے ہیں اور کچھ نہ کچھ معنی نکال لیتے ہیں اور اپنے آپ کو اپنی زندگی کو بہتر کرنے کی کوشش کرتے ہیں، میرے جذبات ہی ہیں ہم زندگی میں کچھ کر جائیں، لوگ یاد کریں گے تو کہیں گے یار سلیم غوری باتیں بھی اچھی کرتا تھا۔

سوال: رومانیہ کے ائیرپورٹ پر باپ کی محبت کے بارے میں جو آپ کے جذبات تھے وہ لاجواب تھے۔ ان کے بارے میں بتائیں؟

سلیم غوری: یہ بڑی کرشماتی باتیں ہیں، ایسی بہت سی باتیں میری زندگی میں ہیں، ہر آدمی کی زندگی میں ہوتی ہیں، دراصل میں بہت چھوٹا سا تھا اور نروس تھا، میں جانا نہیں چاہتا تھا، میں اپنے بھائی کے پاس امریکہ جانا چاہتا تھا، مجھے کہا گیا تھا کہ گرمیوں کے بعد آپ نے رومانیہ جانا ہے، وہ جگہ بڑی عجیب سی تھی، ایسے ملک میں جانا جہاں کوئی واقف کار نہ تھا بہت عجیب سا تھا، زبان بھی نہیں آتی تھی، اور جب میں ایئرپورٹ پر اترا تو میں مکمل طور پر اپ سیٹ تھا کہ میں کہاں آ گیا ہوں، لوگ بھی آہستہ آہستہ چلے گئے تھے اور میں اکیلا بیٹھا ہوا تھا۔ ایسے واقعات آپ کو بہت مختلف انسان بناتے ہیں، ان حالات میں آپ بہت جلدی بڑے ہو جاتے ہیں، ایسے میں کسی نے میرے کندھے پر ہاتھ رکھا تو میں خود گھبرا گیا، جب اس نے اردو بولی تو میں نے شکر ادا کیا کہ کوئی تو میری زبان سمجھتا ہے۔ سب کے والدین اپنے بچوں کے لیے بہت کچھ کرتے ہیں، میں سمجھتا ہوں ہمارے والد نے عام والدین سے زیادہ کیا۔ ان کو اندازہ ہوتا تھا کہ ان کو آگے کیا مسائل درپیش ہوں گے، اس لیے وہ

پہلے سے اقدام کرتے تھے، ہمیں نہیں بتاتے تھے ۔ میں کہوں گا یقیناً وہ اپنے بچے کی محبت میں بہت آگے چلے گئے تھے ۔

سوال: آج کل نوجوانوں نے آپ کو اپنا آئیڈیل بنایا ہوا ہے، آپ ان کو کیا نصیحت کرتے ہیں؟

سلیم غوری: اس میں دو تین باتیں بڑی اہم ہیں، زندگی میں کبھی شارٹ کٹس نہ لیں، اگر آپ نے سیدھا اوپر جانا ہے تو آپ سیدھے اوپر نہیں جا سکتے، اگر آپ اپنی بنیاد مضبوط بناتے جائیں تو آپ کے لیے زیادہ بہتر ہوگا، اگر آپ ایفل ٹاور کو دیکھیں تو وہ نیچے سے بہت چوڑا ہے، یہ اس کی بنیاد ہے جو اس کو بے تحاشا اس اوپر لے گئی ہے، اس ٹاور کی عمر آپ کے سامنے ہے، اس کا سبب اس کی بہت مضبوط بنیاد ہے ۔ زندگی میں بھی اگر آپ جلد بازی کریں گے کہ آپ کامیاب گنے جائیں تو آپ کامیاب ہو سکتے ہیں لیکن سوال یہ ہے کہ کیا آپ اس کامیابی، اس شارٹ کٹ کو برداشت کریں گے جو تیزی سے اوپر چلی جاتی ہے، یہ چیز ضرور دیکھنا ہوگی، آنے والے طالب علموں کو میری ایڈوائس ہے کہ وہ مضبوط بنیاد پر استوار کامیابی کو ترجیح دیں، ایک دم پہاڑی پر نہ چڑھیں، ایک قدم ایک قدم اوپر جائیں، آپ مستحکم ہوں گے، آہستہ آہستہ اوپر جائیں، دوسرا یہ کہ کاروبار میں ایمان داری کو مت چھوڑیں، ایمان داری آپ کے اپنے دل کے ساتھ ہے، اپنی فیملی کے ساتھ ہے، کسٹمرز کے ساتھ ہے، ملازموں کے ساتھ ہے اور ہر ایک کے ساتھ ہے، جو کچھ بھی آپ بنا رہے ہیں، جو کچھ بھی آپ ترتیب دے رہے ہیں، وہ کسٹمرز کے لیے ایمان داری سے کریں ۔

میرا سب سے پہلا کسٹمر 1996ء میں مرسڈیز بینز تھا، تقریباً اٹھارہ بیس سال ہو گئے ہیں، آج بھی وہ میرا کسٹمر ہے ۔ یہ ایک مثال ہے کہ پہلے دن سے ہی ہم نے ایمان داری سے کسٹمرز کو سروس دی ہے، آج ماشاءاللہ 11 ممالک میں مرسڈیز بینز میں ہماری کسٹمر ہے اور ہم 11 ممالک میں ان کے لیے کام کر رہے ہیں، اس کے علاوہ چین بھی ہے، آسٹریلیا بھی ہے، سعودی عرب بھی ہے، اس کا مطلب ہے کہ ہم نے کسٹمر سے جو وعدے کیے وہ پوری ایمان داری سے پورے کیے، تبھی کسٹمر آپ کے پاس واپس آتا ہے مزید بزنس کے لیے، کامیاب بزنس وہ ہوتا ہے جس کو دوبارہ اسی کمپنی سے بزنس آئے، کسٹمر آپ کے ساتھ اٹیچ ہو جائے، تب کسٹمر بھی آپ کے لیے سب کچھ کرنے کو تیار ہوگا، سو بڑا مشکل ہے کہ آپ سچے رہیں، ایمان داری سے کام کریں، یہ بہت اہم ہے کہ پیسے کے

پیچھے نہیں بھاگیں، پیسہ یقیناً آپ کے پاس آئے گا، آپ کو وہ آسودگی دے گا جو ایمان داری کے صلے میں آپ کا حق ہے، یقیناً پیسہ ہماری ضرورت ہے، کہا جاتا ہے کہ اس (؟) کے پاس بڑا پیسہ ہے مگر وہ بھول جاتے ہیں کہ اس کے پاس 34 سال کی مشقت بھی ہے، وہ لمحہ بہ لمحہ 34 سال تک کیسے پہنچا، تصور کیجیے، وہ آدمی دس سال بعد اچھی گاڑی اور گھر میں بیٹھا ہے، ذرا سوچیں اس نے 10 سال کی محنت کے بعد وہ گاڑی اور گھر حاصل کیا ہے، آپ بھی اپنے آپ کو ٹائم دیجیے، 5 سال دیجیے، 10 سال دیجیے، پوری ایمان داری سے پھر انشاءاللہ آپ بھی ایسی گاڑی، ایسے گھر کے مالک تصور ہوں گے، آپ کو مشکلات بھی بہت آئیں گی لیکن اگر آپ کو اپنی ذات پر یقین ہے تو یہ مشکلات جز وقتی ہیں، ایک دن ختم ہو جائیں گی ۔

اگر آپ میرا ڈیک ٹاپ دیکھیں تو نیو رنیو رنیو رلکھا ہوگا، مشکلات آتی ہیں مگر بہت کم وقت کے لیے، آپ ایک چیز آزماتے ہیں، اس میں کامیاب ہوتے ہیں پھر آپ غور کرتے ہیں، نئے اہداف مقرر کرتے ہیں اور کامیاب ہوتے ہیں ۔ بہت سے لوگ ایسے ہوتے ہیں جو کوشش کرتے ہیں مگر کامیاب نہیں ہوتے، ایسے لوگ کہتے ہیں کہ یار میری قسمت اچھی نہیں تھی، دراصل وہ کوشش ہی نہیں کرتے، اگر وہ بار بار کوشش کرتے تو ایسا نہ کہتے، آپ دیکھئے ایسے بہت سے واقعات میری قسمت میں، میری زندگی میں ہیں جو آپ نے سنے ہوں گے ۔

سوال: تو کیا آپ ان واقعات کو کتابی شکل میں لانا پسند کریں گے؟

سلیم غوری: یقیناً میں ضرور چاہوں گا کہ یہ سارے انٹرویوز، لیکچرز ایک کتابی شکل میں آئیں، میں چاہتا ہوں کہ ابھی مزید واقعات جو میری زندگی میں ہونے والے ہیں بھی شامل ہو جائیں، سوانح عمری کی شکل میں کتاب آئے گی ۔

سوال: آپ کو مختصر سوالات کروں گا، آپ نے مختصر الفاظ میں جواب دینا ہے ۔

(FAST FIRE)

سوال	جواب
کامیابی	سخت محنت
فیملی	محبت

لاہور	عشق
تعلیم	پروفیشن
انٹرپریشن	خواب
پاکستان کے نوجوان	اعلیٰ مستقبل
کھانا	نہاری

سوال: اب آپ اپنا مستقبل کس طرح دیکھتے ہیں؟

سلیم غوری: یہ سب وقت کا کھیل ہے، میں اپنے آپ کو بڑا خوش قسمت سمجھتا ہوں کہ صحیح وقت میں ہماری کمپنی میچور ہو چکی ہے، اس مقام تک پہنچنے میں 16 سال لگے ہیں، ان 16 سالوں میں ہم نے بہت سے نشیب وفراز دیکھے، خاص طور پر آئی ٹی انڈسٹری میں نشیب وفراز تو آتے ہی رہتے ہیں، ہمیں بہت سے چیلنجز کا سامنا کرنا پڑا لیکن جہاں تک مستقبل کا تعلق ہے تو ہم بہت پُر جوش طریقے سے اسے بہتر بنا رہے ہیں، اس کی وجہ بہت سادہ ہے کہ ہم نے اپنی بہت سی پراڈکٹس بنالی ہیں، اب دنیا میں اس کی ڈیمانڈ بھی بہت زیادہ ہے، ہماری پراڈکٹ کی کوالٹی بہت اچھی ہے، ہزار سے زیادہ لوگوں کو ہم نے تربیت دی ہے، جو پراڈکٹ ہم بیچ رہے ہیں اس میں ہمارا تجربہ بھی بہت زیادہ ہوگیا ہے۔ ہمارے کسٹمرز بہترین ہیں، جب ان سب چیزوں کو ملا کر دیکھا جائے تو مستقبل تو بہت روشن دکھائی دیتا ہے اور چونکہ ہماری پراڈکٹ ایک اہم ہے Financial Application ہے کسٹمر تک پراڈکٹ پہنچانے سے پہلے ہمیں اس پر بہت سے تجربے کرنا پڑتے ہیں، بہت سی میٹنگیں کرنا پڑتی ہیں تاکہ ہماری پراکٹ پر بھروسہ کیا جاسکے، اسی طرح ہمارے کسٹمرز کو ہم پر اعتماد ہوتا ہے کیوں کہ ہم اپنے پراڈکٹ کو بہت سے آزمائشی مراحل سے گزارتے ہیں، مجھے مستقبل روشن نظر آتا ہے۔

سوال: Financial Application کے علاوہ آپ کون سے سوفٹ ویئر پر کام کر رہے ہیں؟

سلیم غوری: ہمارا زیادہ تر فوکس لیزنگ پر ہے، ہم نے لیزنگ اور فنانس انڈسٹری میں مہارت حاصل کرلی ہے، بینک میں اور بھی کئی طرح کے سافٹ ویئر استعمال ہوتے ہیں، اگر آپ کے پاس بینک ہیں تو آپ کے پاس بہت سی انتخاب ہیں لیکن لیزنگ فنانسنگ میں آپ کے پاس

اتنی زیادہ چوائس نہیں ہوتی۔ ماضی میں بہت سی کمپنیز ان ہاؤس ڈویلپمنٹ پر کام کر رہی تھیں، وہ اپنے لیزنگ اور فنانسنگ سسٹم بناتی تھیں اور باہر کی بہت تھوڑی کمپنیاں لیزنگ اور فنانس سافٹ ویئر بناتی تھیں۔ جب ہم 16 سال پہلے مارکیٹ میں آئے تو ہمیں اس فیلڈ میں موقع نظر آیا کیوں کہ کافی زیادہ کمپنیاں ان ہاؤس ڈویلپمنٹ کر رہی تھیں اور انہیں بہت سے مسائل کا سامنا بھی کرنا پڑ رہا تھا، ہم نے اپنے بنائے ہوئے سافٹ ویئر مہیا کرنا شروع کردیے، ہاتھوں ہاتھ بکے، اب آج دیکھتا ہوں تو پوری دنیا نارتھ امریکہ اور یورپ میں کمپنیاں آج بھی تیس سال پرانے سافٹ ویئر استعمال کر رہی ہیں جو کہ ان کے سسٹم چلا رہے ہیں لیکن یہ رواج اب ختم ہونے والا ہے کیوں کہ یہ ٹیکنالوجی بہت پرانی ہو چکی ہے، جن لوگوں نے ان سافٹ ویئرز کو بنایا وہ تو اب شاید زندہ بھی نہیں ہیں۔ ان کمپنیوں کے پاس کوئی چوائس نہیں رہے گی سوائے اس کے کہ اپنے سافٹ ویئر تبدیل کرلیں، جب تک وہ ایسا کریں گے ہم بہت اچھی حالت میں ہوں گے۔

سوال: آپ نے اپنی پراڈکٹس کی کتنی ٹیسٹنگ کی ہے؟

سلیم غوری: ہماری پراڈکٹس کی ڈویلپمنٹ 1997ء میں چھوٹے پارٹس میں شروع ہوئی تھی، پھر ہم نے انھیں کسٹمرز کے بزنس میں implement کرنا شروع کردیا، ہر Module کو ٹیسٹ کیا جانے لگا جو میچور ہوتے گئے۔ 2007ء میں ہمیں احساس ہوا کہ اب ہماری پراڈکٹس کافی میچور ہو چکی ہیں۔ ہم نے کسٹمر کو پروسیسنگ میں بھی مدد کرنا شروع کردی۔ نہ صرف انہیں سافٹ ویئر مہیا کرتے تھے بلکہ انھیں ان کے پروسیسز کو Re-engineer کرنے کے طریقے بھی بتاتے تھے۔ پھر ہم نے بڑے کسٹمرز کی تلاش شروع کردی۔ اپنے سافٹ ویئر کی نئی جنریشن بنانا شروع کردی۔ آج ہمارے پاس اپنے سافٹ ویئرز کی نئی جنریشن بھی ہے جو کہ انٹرنیٹ Solution بھی مہیا کرتی ہے۔ Service-Oriented ماڈل بھی مہیا کرتی ہے۔ اب ہم اسے Clouds سے جوڑنے اور سروس بسیں (؟) سسٹم بنانے کے لیے کوشش کر رہے ہیں۔ میرے خیال سے اگلے پانچ سالوں میں دوسروں سے سبقت لے جائیں گے!

سوال: آپ کی سروسز کیسے دوسروں سے مختلف ہیں؟

سلیم غوری: یہ بڑا اہم سوال ہے، چونکہ ہم لاہور میں پروان چڑھے ہیں، ہمارے پاس یہ

سہولت ہے کہ ہم آپ کو Economic Solutions مہیا کر سکتے ہیں ۔ ہمارے پاس یہ بھی سہولت ہے کہ ہم کسٹمر کی ڈیمانڈ کو پورا کرنے کے لیے اپنی ٹیم بہت زیادہ بڑھا سکتے ہیں ۔ ہماری سروسز دوسروں کی نسبت بہت اچھی ہیں ۔ ہم دوسری کمپنیوں کی نسبت زیادہ جلدی ڈیلیوری دے سکتے ہیں ۔ زیادہ تر کیسز میں کسٹمر کے پاس وقت کی قلت ہوتی ہے ۔ کسٹمر چاہتا ہے کہ ان کی پروڈکٹ میں انہیں لیزنگ کا نیا طریقہ ملے ۔ وہ اپنا سسٹم تبدیل کرنا چاہتے ہیں ۔ ہم چند مہینوں میں یہ سب کچھ انہیں مہیا کر دیتے ہیں ۔

چین میں بھی آپ دیکھ سکتے ہیں، 90 فی صد ملٹی نیشنل کمپنیاں ہمارا ہی سوفٹ ویئر چلا رہی ہیں کیوں کہ ہم انھیں ایسی سہولیات مہیا کر رہے ہیں جو دوسرے نہیں دے سکتے ۔ مارکیٹ میں مقابلہ سخت ہے لیکن ہم اتنے میچور ہیں کہ ہم ان سے زیادہ اچھی خدمات مہیا کر رہے ہیں ۔ کامیابی تب آتی ہے جب آپ اپنے آپ کو لوکل بنا کر کام کرتے ہیں، جہاں بھی آپ جائیں اگر اس ملک میں اجنبی بن کر رہیں گے تو کوئی آپ کا ساتھ نہیں دے گا، کوئی آپ سے کچھ نہیں خریدے گا تو ہم جہاں بھی جائیں وہاں لوکل ہونا ہی پڑے گا، ان کا کلچر سیکھنا پڑے گا ۔ جب ہم چین میں کام کرتے ہیں تو ہم بحیثیت چین کمپنی چین کمپنی کام کرتے ہیں، ہم نے تھائی لینڈ میں بھی کام کیا ہے، جاپان میں بھی کام کر رہے ہیں ۔ اگلے پانچ سالوں میں جاپان ہمارے لیے بہترین مارکیٹ بن جائے گا لیکن جاپان کا کلچر بڑا پیچیدہ ہے ۔ ہمارے لیے اس کلچر میں سرایت کرنا آسان نہیں ہے، ہم انھیں کام سکھاتے ہیں اور وہ ہماری پراڈکٹ مارکیٹ میں لے کر جاتے ہیں لیکن وہ ہماری فرنچائز نہیں ہیں، ہم انھیں پراڈکٹ دے دیتے ہیں، وہ ہماری پراڈکٹ لے کر چلتے ہیں لیکن ہم Back End پر ان کے ساتھ موجود ہوتے ہیں کیوں کہ ہماری پروڈکٹ بہت پیچیدہ ہے اور انہیں ہماری مدد کی ضرورت ہوتی ہے ۔ اس طرح کمپنی اور کسٹمر کے درمیان ڈیلنگ مقامی لوگوں کے ذریعے ہوتی ہے، اس طرح ہم دوسرے ممالک سے سروسز لیتے ہیں ۔

سوال: آپ کو بزنس کے دوران ناکامیاں بھی ملتی ہوں گی، ان کا سامنا کس طرح کرتے ہیں؟

سلیم غوری: ظاہر ہے کامیابی ناکامیوں کی قیمت ادا کر کے حاصل ہوتی ہے ۔ شروع میں جب ہم چین میں بزنس کے لیے گئے تو ہم بہت امید افزا تھے لیکن ایک ہی سال میں ہمیں احساس ہوا

کہ ہم نے غلط قدم اٹھا لیا ہے کیوں کہ شروع شروع میں کچھ کسٹمرز نے ہمیں بہت مایوس کیا ۔ اس لیے ہمیں اپنی حکمت عملی تبدیل کرنی پڑی ۔ دس سال سے ہم ایشیا میں کام کر رہے ہیں، پچھلے دس سال سے ہماری کمپنی ایشیاء میں بڑی مضبوط رہی ہے لیکن ایشیا کے ہر ملک کے ساتھ ہماری حکمت عملی مختلف ہے ۔ جب ہم کسی ملک میں جاتے ہیں تو بہت سی ناکامیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے ۔ ان کے ساتھ تعلقات اچھے کرنے میں عرصہ لگتا ہے ۔ اس طرح شروع میں ہمیں ہر جگہ ناکامی ہوتی ہے لیکن میں سمجھتا ہوں کہ ناکامی ہمارے لیے بہت اچھی ثابت ہوتی ہے کیوں کہ ناکامی کے سبب بہت سے فائدے ہو جاتے ہیں ۔ ہمیں سمجھ آتی ہے کہ کسٹمر ہم سے دور کیوں جا رہا ہے، ہم میں کیا خامیاں ہیں، یہ ہمارے لیے اچھا ہوتا ہے ۔ ہمارے ایک کسٹمر کا آسٹریلیا میں بینک ہے، تقریباً 2001ء میں ہم نے تقریباً ایک سال تک اس کے لیے محنت کی، آخری دنوں میں ہمیں لگ رہا تھا کہ کامیابی ملنے والی ہے لیکن وہ کسٹمر کسی دوسری کمپنی کے پاس چلا گیا، پھر کچھ دن کے لیے ہمارے آفس میں خاموشی چھا گئی ۔ لیکن نے اپنی غلطیوں کو جانچا اور اگلے ہی دن سے ہم سب نے بیٹھ کر تہیہ کیا کہ نئے کسٹمر ڈھونڈتے ہیں اور اب یہ غلطیاں نہیں دوہرائیں گے ۔ لہٰذا ناکامیوں کے بغیر آپ کامیابی حاصل نہیں کر سکتے ۔ آپ اپنی زندگی میں بہت سی کامیابیاں حاصل کر سکتے ہیں لیکن ہمیشہ ناکامیاں ہی آپ کو ایک بہترین انسان بناتی ہیں، میرے پاس ہزاروں لوگ کام کرتے ہیں ۔ میں سب کو اس بات پر تیار کرتا ہوں کہ اگر کچھ غلط ہو جائے یا کوئی ناکامی ہو تو منہ لٹکا کر نہیں بیٹھ جاتے بلکہ اگلے ہی لمحے سے زیادہ محنت شروع کر دیتے ہیں ۔

سوال: کیا آپ اپنے خاندان اور بزنس کے درمیان توازن رکھ پاتے ہیں؟ آپ کے خاندان کا آپ کے بزنس کے بارے میں کیا خیال ہے؟

سلیم غوری: میں نے اپنی کامیابی کی سب سے بڑی قیمت یہ ادا کی ہے کہ میں اپنی بیٹی کے سکول کے شوز میں نہیں گیا کیوں کہ میں بہت زیادہ سفر کرتا ہوں ۔ میرا سنگاپور کا آنے والا سفر بھی عید کے دن ہے لیکن میرا خاندان ہمیشہ میرا ساتھ دیتا ہے ۔ مجھے اپنے بزنس کو منظم کرنے میں بڑی مشکلات کا سامنا کرنا پڑا جس میں میری بیوی نے ہمیشہ میرا ساتھ دیا ۔ میرے خیال سے ہر کامیاب انسان کے لیے خاندان کا ساتھ ہونا ضروری ہوتا ہے ۔ اس کی مدد کے بغیر آپ کہیں نہ کہیں معیبت

میں ضرور آ جاتے ہیں ۔اس لحاظ سے میں خود کو بڑا خوش قسمت سمجھتا ہوں ۔ ہاں البتہ کبھی کبھی وہ میرے زیادہ سفر کرنے کی وجہ سے پریشان ضرور ہو جاتے ہیں لیکن میری کامیابیاں دیکھ کر میری تعریف بھی کرتے ہیں ۔

سوال: آپ کی کمپنی ایک عالمی سطح کی کمپنی بن چکی ہے،کون سی ایسی باتیں ہیں جو آپ کو انسپائر کرتی ہیں؟

سلیم غوری: میرا پہلا سبق لوگوں کے لیے یہ ہے کہ اپنی تعلیم کے دوران بزنس مت شروع کریں بلکہ پہلے نوکری کریں کیوں کہ نوکری آپ کو سکھائے گی کہ آپ کے اپنے نقصان کے بغیر بزنس کیسے کیا جاتا ہے، کچھ لوگ بہت زیادہ خوش قسمت ہوتے ہیں،ان کا بزنس شروع سے ہی چل جاتا ہے لیکن عام طور پر لوگوں کو بزنس کے لیے تجربے کی ضرورت ہوتی ہے، مثلاً یہ کہ لوگوں کو کیسے منظم کرتے ہیں،فنانس کو کیسے منظم کرتے ہیں،نوکری آپ میں یہ قابلیت پیدا کر دیتی ہے،اگر آپ کی قوت فیصلہ اچھی ہوگی،آپ کو موقع پر چیزوں کو ہینڈل کرنا آتا ہوگا اور آپ ہر وقت کسی ایسی چیز کے لیے تیار رہے ہیں گے جس کے بارے میں آپ نے سوچا بھی نہ ہو تو آپ کا بزنس کامیاب ہوگا۔

میں آپ کو 2008ء کی مثال دیتا ہوں ۔چین میں ہمارا بزنس بہت اچھا چل رہا تھا ،اچانک یورپ میں مالی بحران آ گیا ۔ہم نے سوچا کہ یہ ہمیں چین میں متاثر نہیں کر سکتا لیکن ہمارے کسٹمر یورپ اور امریکہ کی کمپنیوں کے ساتھ منسلک تھے ،انھوں نے ایک دم ہمارے ساتھ بزنس چھوڑ دیا۔ چھ ماہ کا ایک ایسا عرصہ آیا کہ سب کچھ رک گیا اور ہم یہ پتا نہ لگا پائے کہ کیا ہوا ہے ۔ بعد میں آہستہ آہستہ سب کچھ صحیح ہو گیا ۔میرا بات کرنے کا مقصد یہ ہے کہ آپ کو بزنس میں ہمیشہ ایسی کسی صورت حال کے لیے تیار رہنا چاہیے ۔ایک بات اور جو میں ہمیشہ لوگوں سے کہتا ہوں کہ ہمیشہ اپنے آپ کو دوسروں سے منفرد کرنے کی کوشش کریں کیوں کہ جو آپ خدمات دے رہے ہیں وہ تو دنیا کی بہت سی کمپنیاں دے رہی ہوں گی لیکن آپ کی انفرادیت ہی آپ کو دوسروں سے آگے لے کر جائے گی ۔لوگ اس بات کو نہیں سمجھتے ۔ میں بعض اوقات اس بات پر آرٹیکل بھی لکھتا ہوں اور اس پر مباحثہ بھی کرتا ہوں کہ اگر آپ منفرد نہیں ہوں گے تو آپ صرف اور صرف ایک ہجوم کا حصہ ہوں گے ۔

سوال: کیا آپ ہمیں بتا سکتے ہیں کہ آپ کی کمپنی کی بزنس کی حکمت عملی کیا ہے؟

سلیم غوری: میں اس ٹاک پر کافی سکولوں میں بات کر چکا ہوں اور NetSol پاکستان میں

واحد کمپنی ہے جس کی کیس سٹڈی پاکستان کے اچھے سکولوں میں پڑھائی جا رہی ہے ۔ایک نیا آئی ٹی بزنس شروع کرنے کی پوری ایک تھیوری ہے لیکن میرے کیس میں مجھے مختلف قسم کا تجربہ ہوا ۔ میں نے سافٹ ویئر اور نیٹ ورک کی انجینئرنگ میں اور بہت سی دوسری فیلڈ میں تجربہ حاصل کیا ہے ۔ہم نے جب کام شروع کیا تو ہمیں تین مختلف ایریاز کو دیکھنا تھا ۔نیٹ ورکنگ ، سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ اور سروسز ، ہماری سٹریٹیجی یہ تھی کہ جس فیلد میں پہلے کام آئے گا، ہم لے لیں گے ۔آہستہ آہستہ ہم نے لیول ڈاؤن فوکس کرنا شروع کر دیا ۔ میں اپنے سٹوڈنٹس کو بھی یہی سمجھاتا ہوں کہ جب آپ شروعات کریں تو اپنا فوکس زیادہ رکھیں اور مختلف ایریاز کے اندر کوشش کریں ۔ہم نے بھی شروع میں ایسا ہی کیا تھا ۔ ہم مختلف فیلڈز میں تجربے کرتے رہتے تھے، رسک بھی لیتے رہتے ہیں،آج ہمارا مقصد یہ ہے کہ ہم عالمی سطح پر لیزنگ اور فنانس کے سب سے بڑے Provider بن جائیں ۔ جب آپ مختلف فیلڈز میں قسمت آزمائی کریں گے تو کچھ سالوں میں ان میں سے کوئی ایک آپ کی خصوصیت بن جائے گی ۔بس ایک فوکس پر ہی نہیں رہنا چاہیے، ہماری طرح مختلف جگہوں پر قسمت آزمائی کی ۔

سوال: کون سی ایسی خصوصیت ہے جو آپ کو اپنے والد صاحب کی طرف سے ملی؟

سلیم غوری: مجھے سب کی سب خصوصیات اپنے والد صاحب کی طرف سے ملی ہیں ۔وہ 86 سال کے ہیں ۔روزانہ صبح پانچ بجے گالف کھیلتے ہیں ۔وہ بڑے متوسط بیک گراؤنڈ سے تعلق رکھتے ہیں لیکن وہ فیملی کے لر بہاولپور سے لاہور آ گئے تھے ۔ہم سات بھائی ہیں ،ہم سب کو انھوں نے پڑھنے کے لیے دنیا کے بہترین اداروں میں بھیجا ۔ میں نے انہی سے سیکھا کہ کبھی ہار مت مانو کیوں کہ میں نے انہیں کبھی ہار مانتے نہیں دیکھا ۔ بہت دفعہ میں نے دیکھا کہ وہ بزنس میں شدید نقصان کر چکے ہیں لیکن وہ ہمیشہ اپنے بچوں کے ساتھ بڑا اچھا سلوک رکھتے تھے ۔گھر میں ان کی توجہ کا پورا مرکز صرف اور صرف ان کے بچے ہی ہوتے تھے ۔وہ بہت مضبوط اور میچور شخص تھے ۔جن چیلنجز کا انھوں نے سامنا کیا کوئی بھی عام شخص ہوتا تو گھبرا جاتا اور ہار مان لیتا ۔پوری زندگی کی ان تھک محنت کے بعد آج وہ زندگی کو اور اپنی گالف لطف اندوز ہو رہے ہیں ۔

سوال: NetSol شروع میں فیل بھی ہوئی تھی ،تب آپ کے کیا جذبات تھے؟

سلیم غوری: 16 سال پہلے میں ناکام بھی ہوا تھا اور کمپنی کی بقا کا خطرہ بھی پیدا ہوگیا تھا۔ اس دور میں میری سروسز بھی اچھی تھیں لیکن ایک اچھی بات تھی کہ میں نے ناکامی کے بارے میں کبھی نہیں سوچا تھا۔ میں نے سوچا کہ جیسا چل رہا ہے اسے چلنے دیا جائے۔ زندگی کچھ نہ کچھ بہتر ہی کرے گی۔ میں روزانہ آفس بھی آتا تھا، مجھے اس کی ایک بڑی قیمت بھی ادا کرنی پڑتی تھی لیکن تین ماہ بعد ناکامی کا دور ختم ہوگیا اور میں کامیابی کی طرف گامزن ہوگیا۔

سوال: آپ اپنی صبح کا آغاز کیسے کرتے ہیں؟

سلیم غوری: رات کتنے ہی بجے کیوں سوؤں۔ سوشل لائف کیسی ہی ہو، کوئی لیٹ بزنس میٹنگ ہو لیکن صبح ساڑھے چھ پر ضروری ہے کہ میں اٹھ جاؤں۔ میرا ٹریز ہے جو روزانہ جم کے معاملات میں مجھے رہنمائی دیتا ہے۔ اس طرح ساڑھے چھ میں نیچے جم میں آجاتا ہوں۔ اور پھر میں اپنی جسمانی ورزش کا آغاز کرتا ہوں، یہ میری ذمہ داری ہے۔ میں اپنے دوستوں کو بھی کہتا ہوں کہ اپنے آپ کی کیئر کرنا آپ کی اپنی ذمہ داری ہے۔ موبائل ہر وقت آن ہوتا ہے، میرا ان باکس ہر وقت مصروف ہوتا ہے۔ ان کے پیغام آتے ہیں اور میرے لیے یہ نامناسب ہوتا ہے کہ میں بغیر پڑھے ان کو ریموکر دوں۔ میرے نزدیک یہ بدتمیزی ہے کوئی آپ سے سوال کر رہا ہے یا کوئی آپ کو سلام کر رہا ہے اور آپ اس کو جواب نہ دیں۔ چونکہ ان بکس بہت بڑا ہے اس لیے کوشش کرتا ہوں کہ تمام سوالوں کے جواب دے سکوں۔ میرے لیے یہ بڑا حیرت انگیز ہے کہ لوگ جب مجھے دعائیں دیتے ہیں۔ تو میں ان کے لیے دعا کرتا ہوں اصل میرا مقصد یہ ہے کہ میں لوگوں کو پیغام کا جواب ضرور دوں۔

سوال: کیا واقعی آپ صرف چار گھنٹے سوتے ہیں؟

سلیم غوری: ممکن ہے ایسا ہو۔ یہ ہو بھی سکتا ہے لیکن میں ذاتی طور پر سمجھتا ہوں کہ انسان کو پانچ سے چھ گھنٹے نیند لینی چاہیے۔ اس سے انسان اگلے دن کے لیے تازہ دم ہو جاتا ہے۔ میرے نزدیک اس سے زیادہ سونا رسک ہے۔ 24 گھنٹے کا دن اور رات ہے اس میں شیڈول کریں تو چھ گھنٹے سو کر ہم زندگی کے باقی معاملات آسانی سے نبٹائے جا سکتے ہیں، میرا خیال ہے اگر آپ زیادہ سوئیں گے تو قیمتی وقت ضائع کریں گے، میں بہت خوش قسمت ہوں کہ میں اپنا کام انجوائے کرتا ہوں، جو

چیز یا جو کام آپ 35 سال سے کر رہے ہوں، وہ آپ کے معمول کا حصہ بن جاتا ہے۔ اب آپ پر منحصر ہے کہ آپ نے آگے کیا کرنا ہے یا آپ کیا کر سکتے ہیں، مجھے تو اب بھی لگتا ہے میں نے بہت کچھ کر لیا اور لگتا ہے بہت کچھ نہیں کیا اور جو کچھ نہیں کیا اب وہ کر دیکھتے ہیں، اس کے ساتھ ساتھ سوچتے ہیں کہ جو رہ گیا اس کو کیسے حاصل کرنا ہے۔ سوچ سے تبدیلی آئے گی اور لگتا ہے کہ پاکستان میں ایک بہت بڑی تبدیلی لائی جا سکتی ہے، مجھے اس پر کام کرنا ہے، اب میرا مشن ہے کہ پاکستان ایک آئی ٹی سروسز ملک ہو اور اس سے آگے آئی ٹی انڈسٹری کا بہت بڑا رول ہو، مجھے کوئی شک نہیں ہے، یہ ضرور ہوگا۔ میں سبھی سے کہتا ہوں کہ جب بھی آپ کو فارغ وقت وقت ملے اپنی فیملی کو وقت دیں۔ جس طرح ایکسرسائز ضروری ہے، اسی طرح فیملی کا وقت بھی آپ کے لیے بہت ضروری ہے۔

سوال: آپ آئی ٹی انڈسٹری کو مزید کس طرح ترقی دے سکتے ہیں؟ اور حریفوں میں سے کس کمپنی کو پسند کرتے ہیں؟

سلیم غوری: یہ میرا خواب ہے کہ ہمارے ہاں ہر آدمی کام کرے، کوئی بے روزگار نہ ہو۔ آئی ٹی انڈسٹری میں بہت گنجائش ہے، میرے خیال سے تاریخ ہمیشہ Steve Jobs کو ایک انقلابی حیثیت سے یاد رکھے گی، آئن سٹائن اور دوسرے لوگوں نے ہمارا معاشرہ تشکیل دینے میں اہم کردار ادا کیا لیکن سٹیو جابس ہمیں اگلے لیول پر لے گئے، وہ Apple کا خواب دیکھنے والا شخص تھا، وہ اس وقت میں کمپیوٹر میں انقلاب لائے جب لوگ بالکل درمیانی سوچ کے تھے، ان کی سوچ سب سے الگ تھی، میرے نزدیک اب کوئی Steve Jobs پیدا نہیں ہوگا، لوگ ان کے خواب کو آگے لے کر جائیں گے لیکن نیا Steve Jobs نہیں آئے گا۔ میرے خیال سے Apple صرف Steve Jobs کی وجہ سے ہے۔ Apple والوں نے Steve Jobs کو نکال دیا تھا، پھر وہ Apple کو نہ چلا پائے۔ 1994ء میں Steve Jobs کو دوبارہ بلایا گیا، لیکن اب Apple تو صرف کمپنی کا نام ہے، اس کے پیچھے تو اصل میں Steve Jobs ہی تھا۔

ہمیشہ کچھ لوگ ہوتے ہیں جن کے خواب ہوتے ہیں، انہی لوگوں کی وجہ سے کمپنیاں چلتی ہیں، ایسے لوگ آئی ٹی کے لیے بہت ضروری ہیں۔ Apple بھی ایک کمپنی کا نام ہے اس کے پیچھے

جس کا ویژن تھا اس کی سوچ بہت آگے تھی ،وہ لوگوں سے مختلف سوچتا تھا، Apple اسی لیے کامیاب ہے ۔بل گیٹس بہت ذہین آدمی ہے، اس نے سافٹ ویئر انڈسٹری کو اس وقت دیکھا جب یہ انڈسٹری بہت پیچھے تھی ۔اس کی سوفٹ ویئر کے لیے خدمات حیران کن ہیں، میں کیا ساری دنیا اس کی گرویدہ ہے ۔ میں اس کے ساتھ بڑا ہوا ہوں ۔ میں 35 سال اس کے نظریات کے ساتھ چلتے ہوئے بڑا ہوا ہوں ۔ میں یقین کرتا ہوں کہ وہ بڑا آدمی ہے اس نے بتایا کہ ہم سافٹ ویئر کیسے استعمال کریں، صحیح معنوں میں جس شخص نے دنیا کو بتایا کہ آئی ٹی اور سافٹ ویئر کیسے کام کرتا ہے ۔وہ بل گیٹس ہی تھا ۔ اس دنیا کی تاریخ میں بل گیٹس کی اپنی خدمات ہیں جسے دنیا تسلیم کرتی ہے ۔اور بل گیٹس بھی آئیں گے، بل گیٹس کو یاد بھی رکھا جائے گا، اس کی خدمات ناقابل فراموش ہیں، اس کا کنٹری بیوشن یہ ہے کہ اس سافٹ ویئر دریافت کیا۔

سوال: آپ جب بھی بیرون ملک سفر کرتے ہیں آپ اکیلے سفر کرتے ہیں یا آپ کی فیملی بھی ساتھ ہوتی ہے؟

سلیم غوری: ہمارے بیرون ملک سفر بہت زیادہ ہوتا ہے اور یہ سفر اچانک ہوتے ہیں، ان اور آؤٹ بہت زیادہ ہوتے ہیں، رات کو تین بجے سوئے، صبح سات بجے اٹھے، شاور لیا اور چلے گئے جبکہ فیملی کی صورت حال ذرا مختلف ہے، کچھ سفر ایسے ہوتے ہیں جس میں بچوں کو ساتھ لے جاتا ہوں ، بہت انجوائے منٹ ہوتی ہے مگر بعض مرتبہ آپ کو اسی رات کو ہی واپس کسی اور ملک کے لیے جانا پڑتا ہے، کام ختم ہوگیا تو ٹھہرنا بے کار ہوتا ہے، فیملی یہ سب کچھ نہیں کر سکتی۔

میرے لیے سب سے مشکل بات یہ ہے کہ میں کہوں مجھے آپ کی ضرورت نہیں یا یہ کہوں کہ ٹیکنیکلی آپ اس کے قابل نہیں، یہ میرے لیے مشکل ہے، اکثر کیسز میں جب ہم کسی کو فارغ کرتے ہیں تو وہ صرف اور صرف اس کا رویہ اور دوسروں سے اچھا برتاؤ نہ ہونے کی وجہ سے کیا جاتا ہے ٹیکنیکلی ہم اپنے لوگوں کی کمزوریاں ٹریننگ سے دور کر لیتے ہیں، ہم اچھے لوگوں کو پسند کرتے ہیں، ان کی قدر کرتے ہیں، ان کو مضبوط کرتے ہیں، بے شک وہ ہماری فیملی کا حصہ ہی کیوں نہ ہوں لیکن اگر آپ کا اخلاق اچھا نہیں ہے اور آپ بہتر اخلاق کا مظاہرہ نہیں کرتے تو ہمارے لیے پرابلم ہوتی ہے، نچلے لیول پر تو خیر لوگ آتے جاتے رہتے ہیں، کوئی مسئلہ نہیں ہے مگر اوپر کی سطح پر ہم

کہہ دیتے ہیں کہ ہم نہیں سمجھتے کہ ہم مزید آگے چل سکیں گے اور جو لوگ اچھے ہوتے ہیں، ایمان دار ہوتے ہیں، با اخلاق ہوتے ہیں، ہم ان کی عزت کرتے ہیں کیوں کہ NetSol آج جس مقام پر ہے اس کی وجہ یہ ہے کہ اگر کوئی اچھا کام کرنے والا ہے تو اس کی قدر کی جائے ۔اگر ایک شخص با اخلاق نہیں ہے تو اسے کہہ دینا کچھ مشکل نہیں ہے کہ ہم اکٹھے نہیں چل سکتے ۔ہم کہتے ہیں کہ آپ یہاں اپنی ویلیو ظاہر نہیں کر رہے تو بہتر ہے وہاں جایئے جہاں آپ بہتر طریقے سے ویلیو دے سکیں ۔

سوال: زندگی میں آپ کا ناکامی کے بارے میں کیا خیال ہے جیسے سعودی عرب میں آپ فیل ہوئے؟

سلیم غوری: دیکھیں ناکامی وہ ہے جس کی آپ کوشش کریں وہ کامیاب نہ ہو سکیں ۔ NetSol میں بھی ایسے کافی واقعات ہیں جیسے آپ ایک پلان بناتے ہیں ۔جتنی دیر آپ اس پلان کو لے کر چلتے ہیں کمپنی کی رقم لگتی ہے ۔پھر اس کا رزلٹ نہیں آتا ۔اگر یہ ناکامی ہے تو ایسے بے شمار واقعات ہیں ۔NetSol میں کچھ سرمایہ کاری ایسی بھی ہوئی ہیں جن کا میں ذمہ دار تھا، اور میں نے کسی کو اس کا ذمہ دار نہیں ٹھہرایا ۔کہ میں لیڈر کے طور پر یقین کرتا ہوں آخر کوئی کامیاب ہے تو وہ ٹیم ورک کی بنیاد پر ۔ٹیم ڈیزرو کرتی ہے کہ اس کی تعریف کی جائے ۔لیکن کسی جگہ ناکامی ہوتی ہے تو ٹیم نہیں ٹیم لیڈر ذمہ دار ہوتا ہے، مثبت سوچ ہو اس سے بہت کچھ سیکھنے کو ملتا ہے ۔

سوال: سلیم غوری کا کام کیا ہے؟

سلیم غوری: اس میں کوئی فلاسفی نہیں ہے، یہ بالکل سادہ ہے ۔کچھ لوگ صرف مزہ کرتے ہیں، انجوائے منٹ کرتے ہیں، میں بھی اسی طرح کام کرتا ہوں، خوشی خوشی کام کرتا ہوں، اس سے ٹرن آؤٹ 25 فی صد بڑھ جاتا ہے ۔

سوال: سلیم غوری نے آئی ٹی میں تباہی مچائی، غوری میزائل نے دنیا میں غوریوں کی شہرت کے بارے میں کیا کہتے ہیں؟

سلیم غوری: میں دعا کرتا ہوں کہ ہر جگہ بہت اچھا ہو، ہم کسی بھی میزائل کے بغیر کام کریں اور ہمارا کام ایمان داری سے بہتر ہو ۔اکثر پاکستانی جو مجھے ملتے ہیں نہایت لائق اور ذہین ہوتے ذہین ہوتے ہیں، بڑے ہوشیار، ہم اپنی ان صلاحیتوں سے دنیا میں پاکستان کا نام روشن کریں گے ۔آئی ٹی میں ہمارا رول بہت منفرد ہونے والا ہے اور ایسے ہتھیاروں کی ضرورت بالکل نہ ہو جس سے لوگوں کی تباہی ہوتی ہو

اللہ نہ کرے اور اللہ کرے پاکستان اتنا مضبوط ہو جائے کہ کسی کی اس کی طرف کو دیکھنے کی جرأت نہ ہو، یہ کیسے ہوگا، آپ کو مجھ سے بہتر پتا ہونا چاہیے، پاکستانی قوم نے ایک نہ ایک دن چین، جاپان، کوریا اور ملائشیا کے ہم پلہ ہونا ہے۔ میرے احساسات بہت اچھے ہیں۔ میں ہر جگہ گیا ہوں، سب لوگوں سے ملا ہوں، اگلے دس سال پاکستان کے سال ہیں اور 2025ء میں پاکستان کو لوگ حیرت سے دیکھیں گے۔

دنیا کا میڈیا پاکستان کے بارے میں جو کچھ دکھا رہا ہے بالکل فریب ہے، پاکستانی بہت محنتی اور ایمان دار ہیں، یہاں پارٹیاں بہت اچھے طریقے سے مقابلے کی فضا قائم کر رہی ہیں۔ یہاں ہر سو امن ہے، مسائل ضرور ہیں مگر ہم ان مسائل پر قابو پا لیں گے۔ اس سے اچھا ٹائم تو کبھی آیا ہی نہیں جو مختلف پارٹیاں مضبوط ہو رہی ہیں۔ لوگ احسن طریقے سے سب کو قبول کر رہے ہیں۔ ہم میرٹ پر انتخاب اور ووٹ کر رہے ہیں۔ یہ بہت پازیٹو ٹائم ہے۔ ہم سب کو چھوٹے چھوٹے مسائل نظر انداز کر دینے چاہئیں۔ اس میڈیا کو بھی جو ہمارے حق میں نہیں۔ اگر آپ صبح نکلیں تو دیکھیں گے دو پاکستان اس وقت ہمارے سامنے ہیں۔ ایک وہ جو اصلی پاکستان ہے اور دوسرا وہ جو شام کو میڈیا دکھاتا ہے، وہ آپ کی ساری انرجی ضائع کر دیتا ہے، تباہی دکھاتا ہے۔

سوال: جب آپ آسٹریلیا کو چھوڑ کر پاکستان آئے تو آپ کے پاس کام نہیں تھا۔ آپ نے اس وقت پریشانی میں کس طرح وقت گزارا؟

سلیم غوری: بہت کم لوگ وہ پریشر لے سکتے ہیں، آپ کے بچے سکول بھی جا رہے ہیں، بھی چلانا ہے، زندگی بھی گزارنی ہے لیکن اگر آپ قائم رہیں تو آپ ضرور کچھ بن جاتے ہیں۔ میرے لیے بڑا آسان ہوتا میں واپس آسٹریلیا چلا جاتا مگر پریشر برداشت کرنا ہی میری قابلیت تھی اور ہے۔ آپ بدترین حالات میں بھی مسکرا سکتے ہیں۔ یہ آپ کی فطرت پر منحصر ہے۔ میں آپ کو ایک واقعہ سناتا ہوں۔ ایک پلمبر تھا وہ ایک گھر میں پلمبری کا کام کرنے گیا، گھر کی مالکن نے دیکھا ولیکن اس سے کام ٹھیک نہیں ہو رہا، شام ہو گئی تو پلمبر بڑا پریشان ہو گیا اس نے خاتون سے کہا، ''میڈم میرا کام ختم نہیں ہوا میں کل آ جاؤں گا۔'' جب پلمبر باہر نکلا تو اس کی گاڑی خراب ہو گئی، وہ اور زیادہ پریشان ہو گیا۔ خاتون نے کہا کہ وہ اسے گھر چھوڑ آتی ہے۔ سارے راستے وہ پلمبر بڑا پریشان تھا۔ جب وہ پلمبر گھر پہنچا تو اس نے خاتون سے کہا کہ وہ اس کے خاندان کے ساتھ کافی

پی کر جائے، جب وہ گھر کے اندر جا رہے تھے تو اس نے گھر کے باہر ایک درخت پر کچھ ڈالا اور گھر کے اندر چلا گیا۔ جب گھر گیا تو وہ بڑا مطمئن اور خوش تھا، وہ اس شخص سے بڑا مختلف تھا جو گاڑی میں اس کے ساتھ آیا تھا۔ گھر میں اپنی بیوی سے اور بچوں سے بڑے پیار سے ملا۔ جب واپس جانے لگی تو خاتون کہنے لگی مجھے سمجھ نہیں آئی کہ تم پہلے اتنے اپ سیٹ تھے اور گھر داخل ہوتے ہی تم ایسے تھے جیسے کچھ بھی نہیں ہوا۔ اس نے کہا کہ میں ہر روز جب گھر آتا ہوں تو اپنی ساری پریشانیاں اس درخت پر ڈال دیتا ہوں۔ یہ وہ رویہ ہے جو ہم سب کو اپنانا پڑے گا کہ سارا دن کام کیجیے اور جب گھر جائیے تو سب کچھ بھول جائیے۔ پازیٹو اپروچ ایک چیز ہے، اپنی زندگی میں ہمیشہ مثبت رہیں۔ جب آپ مثبت ہو جائیں گے تو زندگی میں آپ کو راستے ملنا شروع ہو جائیں گے۔ ہمارا مسئلہ یہ ہے کہ ہم ہر وقت ماحول پر الزام لگاتے رہتے ہیں کہ بجلی نہیں ہے، پانی نہیں ہے، گیس نہیں ہے۔ سب کچھ تسلیم کر لیں، آپ کو آگے بڑھنے کے لیے آگے بڑھنے کے لیے اسی سسٹم میں کام کرنا پڑے گا۔ ہمارے ساتھ بھی وہی پرابلم ہیں جو آپ کے ساتھ ہیں، جب آپ کی زندگی میں مثبت سوچ آئے گی، راستہ مل جائے گا۔

بہت شکریہ سر۔ آپ کا بہت شکریہ۔ فیکلٹی آف بزنس اینڈ مینجمنٹ سپیریئر یونیورسٹی کی جانب سے میں NetSol کمپنی کے عزت مآب چیئرمین کا شکریہ ادا کرتا ہوں۔ اور میں ہیومن کیپٹل ڈویلپمنٹ آفیسر میڈم صائمہ کا بھی شکرگزار ہوں، یہ NetSol اور سپیریئر کی ایک جیسی ہے۔ سپیریئر کالج 2000ء میں شروع ہوا اور اب ہم 23 شہروں میں کام کر رہے ہیں، ہمارا ایک سپر ڈگری پروگرام بین الاقوامی سطح پر بھی چل رہا ہے۔ نیوکیسل یونیورسٹی آسٹریلیا نے ہمیں تسلیم کیا ہے۔ اب ہمارے تمام طلباء وہاں داخلہ لے سکتے ہیں اور اپنی ڈگری اس یونیورسٹی سے مکمل کر سکتے ہیں دوسری BINORI یونیورسٹی آف ملائشیا اور تیسری USINGON یونیورسٹی UK پھر TYON یونیورسٹی آف چائنا۔ OPLSA یونیورسٹی آف سویڈن اس کے علاوہ بھی کئی یونیورسٹیوں نے ہمیں تسلیم کیا ہے، اس کا مطلب یہ ہے کہ ہماری ڈگری بھی اسی معیار کی ہے، ان یونیورسٹیوں کی زندگی سو سال ہے اور ہمارا تجربہ 11 سال ہے۔ یہی سپیریئر یونیورسٹی کی بنیادی کہانی ہے۔

ہم مینجمنٹ سائنس اور ایم بی اے اور بی بی اے کی ڈگریاں دے رہے ہیں ہم بی کام اور

ایم کام کی ڈگری بھی دیتے ہیں ہم EVISTIAL مینجمنٹ کو پورے پاکستان میں بحیثیت یونیک ڈگری پروگرام کے طور پر بھی پیش کر رہے ہیں ۔ہم وہ واحد ادارہ ہیں جو AVISION مینجمنٹ اور AVISION کی ڈگری دے رہے ہیں ۔اس کے علاوہ ہم اور بھی بہت سے پروگرام کروا رہے ہیں جیسا کہ کمپیوٹر سائنس میں سپیشلائزیشن ،انجینئرنگ ،میڈیکل ،میڈیسن اور ہم اپنا چوہدری اکرم علی ریسرچ ہسپتال بھی بنا رہے ہیں ۔جو کہ عذرا نا ہید میڈیکل کالج کے تعاون سے ہوگا ۔اور باقی باتیں جو میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں وہ یہ ہیں کہ NetSol سب سے تیز ترقی کرنے والی کمپنی ہے اور یہ پاکستان کی پہلی معیاری ، بین الاقوامی کمپنی ہے اسی طرح سپیریئر کالج بھی پاکستان کا سب سے تیزی سے بڑھنے والا ادارہ ہے اور یہ بھی پاکستان کا پہلا بین الاقوامی ادارہ ہے ۔

جناب میں آپ کا اور آپ کی ٹیم کا تہہ دل سے مشکور ہوں کہ آپ لوگوں نے اپنا قاقل قدر وقت ہمارے طالب علموں کے ساتھ اپنی کہانی شیئر کرنے میں گزارا ۔ظاہر ہے ان طالب علموں میں بہت سی صلاحیتیں ہیں اور ان کی ان صلاحیتوں اور شخصیات میں آپ کی اس تقریر سے بہت فائدہ ہوگا اور انھوں نے آپ کی باتیں لکھ بھی لی ہیں ۔یہاں یہ ایم آئی ٹی کے طالب علم بھی بیٹھے ہیں یہ یقیناً آپ کی باتوں سے یہ پیغام بھی لے چکے ہوں گے کہ انھیں صرف ٹیکنیکل نہیں بننا بلکہ اپنا رویہ مثبت بنانا ہے اور اپنا سماجی رویہ بھی تبدیل کرنا ہے ۔

آخر میں میں امید کرتا ہوں کہ سپیریئر یونیورسٹی کے اس شو سے ہمیں بہت سی خوشگوار یادیں ملی ہیں ۔

ایک دن جیو کے ساتھ

سہیل وڑائچ

پاکستان کی نامور سافٹ ویئر کمپنی کے مالک سلیم غوری ڈیفنس لاہور میں رہتے ہیں ۔انہوں نے گھر کے تہہ خانے میں جم اور سوئمنگ پول بنا رکھا ہے ۔

سوال: گھر کے اندر ہی جم اور سوئمنگ پول ،کیا مقصد وقت بچانا ہے؟

سلیم غوری: ہاں ہم جم جوائن کرتے ہیں ممبر شپ لیتے ہیں ، بہت شوق سے دو چار دن جاتے ہیں ۔پھر سستی کا شکار ہو جاتے ہیں اور آہستہ آہستہ بھول جاتے ہیں کہ کبھی کسی جم کی ممبر شپ بھی لی تھی ۔جب سے گھر میں جم بنایا ہے ،ایک مرتبہ ضرور نیچے آتا ہوں اور جم میں ورزش کر کے تازہ دم ہوتا ہوں ۔

سوال: جم اور سوئمنگ پول کا گھر کے اندر سیٹ اپ کافی مہنگا شوق نہیں ہے؟

سلیم غوری: اگر آپ استعمال کر رہے ہیں تو اس کی آپ کو پوری ریٹرن ملتی ہے .....صحت پر بہت اچھا کریڈٹ ملتا ہے ۔میں سمجھتا ہوں کہ ایک سٹیج پر آ کے آپ کے لیے ایکسر سائز ضروری ہو جاتی ہے ورنہ آپ خود کو فٹ نہیں رکھ سکتے ۔

سوال: پوتے پوتیوں والے ہیں پھر بھی فٹ ہیں کتنے گھنٹے ایکسر سائز کرتے ہیں؟

سلیم غوری: اگر آپ پینتالیس سے پچاس منٹ دن میں لگا لیں تو آپ کے لیے بہت اچھا ہے ۔

سوال: ورزش کے لیے جو آپ نے سارا سیٹ اپ لگایا ہے، اِس پر ماہانہ کتنا خرچ آتا ہے؟

سلیم غوری: اس پر بنیادی چیز تو Equipment کی ایک ہی بار کی سرمایہ کاری ہے جس کی لائف لمبی ہوتی ہے۔

سوال: پاکستان کی سب سے بڑی سافٹ ویئر برآمد کنندہ فرم کے چیف ایگزیکٹو ہیں، کامیابی کا گر کیا سمجھتے ہیں، تعلیم یا تجربہ؟

سلیم غوری: اگر میں نے غیر نصابی سرگرمیاں نہ کی ہوتی تو شاید اتنا کامیاب نا ہو پاتا۔ تعلیم تو آپ کی بنیادی ضرورت ہے۔ کامیابی کا انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ کیا ہم اپنے مخالف کو سمجھ پائے ہیں؟ کیا ہم اُس کی نفسیاتی کمزوری کو دیکھ سکتے ہیں؟ یہ کام تعلیم سے نہیں تجربے سے آتا ہے؟

سوال: تعلیم کتنی حاصل کی؟

سلیم غوری: میری تعلیم Equipment انجینئرنگ اور پٹرولیم انجینئرنگ ہے، میرے پاس چار سال کی ڈگری ہے۔

سوال: کہاں پیدا ہوئے، کہاں پلے بڑھے اور ابتدائی حالات کیا تھے؟

سلیم غوری: بہاولپور کی پیدائش ہے اور لاہور میں پلا بڑھا ہوں۔

سوال: والد کیا کرتے تھے؟

سلیم غوری: انہیں کاروبار کا شوق تھا۔ ان جیسا ہمت والا انسان میں نے نہیں دیکھا۔ بچوں کو لے کر لاہور جیسے شہر میں تب آئے جب ان کی جیب میں کچھ نہ تھا۔ انہوں نے زندگی میں بہت محنت کی۔ مشکل حالات میں بھی ہمیں پڑھایا، سب کو اعلیٰ تعلیم کے لیے باہر بھیجا۔

سوال: صرف دو کمروں سے بزنس شروع کیا، اب آپ کی فرم 1300 ملازمین کے ساتھ بین الاقوامی شہرت کی حامل ہے۔ کہا جاتا ہے کہ پاکستان کے ہر کامیاب بزنس میں ہیر پھیر ضرور ہوتا ہے۔ آپ کیا کہتے ہیں؟

سلیم غوری: ہیر پھیر سے آپ ایک Institution نہیں بنا سکتے۔ Institution بنانے اور ایک کمپنی بنانے میں فرق ہے۔ آپ کمپنی بناتے ہیں، پیسہ کماتے ہیں اور ہیر پھیر سے آپ کا منافع

بڑھ جاتا ہے، جو آپ نے وعدہ کیا، اس کے مطابق ڈیلیوری نہ کی، آپ کا مارجن بڑھ گیا لیکن اس سے ادارے نہیں بنتے۔

سوال: تھوڑی بہت رشوت تو دینی پڑتی ہوگی۔

سلیم غوری: دجب آپ کسی فائدے کے لیے کوئی کام کرانے کے پیسے دیں تو وہ رشوت کہلاتی ہے، اگر میں کسی لائن مین کو سو دو سو روپے ایک چھوٹی سی رقم اس کی خوشی کے لیے دے رہا ہوں تو میرے نزدیک وہ رشوت نہیں گنی جانی چاہیے۔

سوال: اچھا تو کیا آپ انعام دیتے ہیں؟

سلیم غوری: جی، لیکن ساتھ ہی انتباہ کرتا ہوں دوبارہ میرا کام روکا تو میں انعام نہیں دوں گا، اگر نارمل طریقے سے میرا کام وقت میں کیا تو آپ انعام کے مستحق ہیں۔ میرے نزدیک رشوت وہ ہے جب میں کسی کا حق مار کر کوئی فائدہ اٹھاؤں۔

سوال: آپ واحد پاکستانی فرم ہیں جو گزشتہ 13 سال سے نیویارک سٹاک ایکسچینج میں رجسٹرڈ ہیں۔ اس سے کتنا فائدہ ملا؟

سلیم غوری: غیر ملکی کمپنیاں کسی پاکستانی کمپنی کو کام دیتے ہوئے دس دفعہ سوچتی ہے کہ کیا یہ کمپنی اس قابل ہے کہ ڈیلیور کر سکے، وہاں پر ہماری انفارمیشن دستیاب ہے۔ ہر کسٹمر دیکھتا ہے کہ ہماری مالی حیثیت کیا ہے، ہم منافع میں ہیں ہم نقصان میں ہیں، اس سے کسٹمر اعتماد کے ساتھ ہم سے رابطہ کرتا ہے۔

سوال: سٹاک ایکسچینج میں آپ کے شیئر کی قیمت کتنی بڑھی؟

سلیم غوری: شیئر کمپنی کی ویلیو تو 100 ملین ڈالر ہے لیکن اس سے آپ کو اتنا فائدہ نہیں ہوتا۔ آج کے دور میں آسٹریلیا میں ایک کمپنی خریدنا چاہوں تو اس کے لیے میں نقد رقم نہیں لے جا سکتا لیکن اگر میرے پاس نیویارک میں میرے شیئر ہیں تو میں شیئر دے کر وہ کمپنی خرید سکتا ہوں۔ پچھلے دس سال میں ہم نے دو کمپنیاں حاصل کیں۔ ایک امریکہ میں کی اور دوسری برطانیہ میں!

سوال: آپ پنجاب میں آسٹریلیا کے اعزازی کونسل جنرل ہیں، پاکستان اور آسٹریلیا کا تجارتی حجم تو بہت کم ہے۔ کیا کہیں گے؟

سلیم غوری: پاکستان قدرتی طور پر بہت وسائل سے مالا مال ہے اور مجھے بہت افسوس ہوتا ہے کہ ہم اپنے وسائل کو استعمال نہیں کر پا رہے اور نہ ہی ان کو پوری طرح سے ایکسپورٹ کر پا رہے ہیں، میرے نزدیک اگلے پانچ سال دلچسپ ہیں کیوں کہ اب پاکستان میں بہت دلچسپی لی جا رہی ہے اور مجھے امید ہے کہ یہ حجم کم ہوگا۔

سوال: آپ امریکن بزنس فورم لاہور کے صدر ہیں، پاک امریکہ تعلقات میں اتار چڑھاؤ سے تجارت پر فرق تو پڑتا ہوگا؟

سلیم غوری: بدقسمتی سے جب بھی امریکہ اور پاکستان کے تعلقات میں مشکل آئی اس سے بزنس میں آیا اور بزنس میں کافی مشکل ہوئی ہے۔

سوال: شادی کو کتنے سال ہو گئے ہیں؟

سلیم غوری: ہماری شادی کو 34 سال ہو گئے ہیں۔

سوال: کیسے ہوئی؟

سلیم غوری: میری خالہ کی بیٹی ہے، پسند کی شادی تھی۔

سوال: لڑائی کس بات پر ہوتی ہے؟

بیگم سلیم غوری: ہر اُس بات پر جس پر ہم دونوں رضامند نہ ہوں، ایک منٹ میں لڑائی ہو جاتی ہے۔ سلیم میں بولنے کی بہت انرجی ہے۔ وہ زیادہ بول لیتے ہیں، آخر میں میں چپ کر جاتی ہوں۔

سلیم غوری: دو بیٹیوں کے بعد میں کافی بہت مصروف رہا اور یہ گھرداری میں مصروف رہیں۔ میرا ٹریول بہت تھا تو ہم نے اِس پر اتفاق کیا کہ ہم نے اس کے باوجود خوش رہنا ہے۔ ماشاء اللہ بیٹیوں کی برکت دیکھیں پہلی بیٹی پیدا ہوئی تو اِس سے زندگی تبدیل ہوئی پھر فائقہ آئی تو مزید ترقی ہوئی، بنیادی طور پر ہماری زندگی بڑی سادہ ہے۔ ہم نے اپنی لائف میں بہت آہستہ موو کیا ہے۔

سوال: زندگی میں کوئی مشکل وقت بھی آیا؟

سلیم غوری: جب ہم لوگ سعودی عرب سے واپس پاکستان آئے تو ایک سے ڈیڑھ سال بڑا مشکل وقت تھا، ہر چیز بدل گئی تھی، گھر بدل گیا تھا، گاڑی بھی تبدیل ہو گئی تھی اور کاروبار بھی!

سوال: آپ نے زندگی بہت چھوٹے بزنس سے شروع کی، آپ کامیاب بزنس مین بھی ہیں، امیر ترین شخص بھی ہیں، لوگوں کے رویوں میں کتنی تبدیلی دیکھی؟

سلیم غوری: جب آپ اس مقام پر پہنچ جاتے ہیں تو لوگ آپ کا وزن کرتے ہیں۔ میرا اپنا رویہ لوگوں کے ساتھ جیسے پہلے تھا آج بھی وہی ہے۔

سوال: لاہور رنگ روڈ پر آپ کا دفتر ہے۔ کیا پہلے ہی علم تھا کہ یہاں سڑکوں کا جال بچھنے والا ہے؟

سلیم غوری: ہم نے زمین 1999ء میں کوڑیوں کے دام خریدی کیوں کہ اس جگہ پر کچھ نہیں تھا۔ پھر ایک دن اچانک حکومت کا خط ملا کہ ہمارے سامنے کی زمین وہ خرید رہی ہے جہاں سڑکیں تعمیر ہوں گی، شروع میں کافی پریشان رہے کہ کیا ہوگا لیکن آج جب مڑ کر دیکھتے ہیں حیرت ہوتی ہے کہ ہمارے اردگرد بھی ایسی شاندار سڑکیں بن جائیں گی۔

سوال: آپ کی کمپنی کا سالانہ بجٹ کتنا ہے اور آپ کے کسٹمرز کس کس ملک میں ہیں؟

سلیم غوری: 14-2013ء کے لیے ہمارا ہدف 16 ملین ڈالر کا ہے۔ اِس وقت چین، جاپان، تھائی لینڈ، انڈونیشیا، انڈیا بڑے کسٹمر ہیں۔

سوال: پاکستان کی انفارمیشن ٹیکنالوجی انڈسٹری میں آپ اپنی فرم کو کہاں کھڑا دیکھتے ہیں؟

سلیم غوری: اگر آپ صرف سوفٹ ویئر ڈویلپمنٹ انڈسٹری دیکھیں تو ماشاءاللہ ہم سب سے آگے ہیں۔ پچھلے دس سال سے ہماری کمپنی سب سے زیادہ ایکسپورٹ کا ایوارڈ جیت رہی ہے، جو معیار ہمارے پاس ہے وہ پاکستان میں کسی کے پاس نہیں ہے۔ ISO کا کوالٹی کا سٹینڈرڈ ہے، واحد ہماری کمپنی کے پاس ہے۔

سوال: پاکستان میں ٹیکس کا رجحان بہت کم ہے۔ آپ کتنا دیتے ہیں؟

سلیم غوری: ہمارا معاملہ مختلف ہے، اگر آپ ہمارے 1000 سے زائد ملازمین کی تنخواہ کا ٹیکس ہی دیکھیں تو ہم بہت اوپر ہیں۔

سلیم غوری: مجھے اپنے بھائی نعیم غوری کی مدد سے پہلا کسٹمر ملا۔ بعد میں جب نعیم نے

اپنی جاب چھوڑی تو ہمیں جوائن کرلیا۔ نجیب غوری USA میں تھے، وہ بھی ساتھ آ گئے اور کہنے لگے کہ NetSol کو امریکن کمپنی بناتے ہیں اور میں وہاں سے فنڈ لے کر آتا ہوں اور اس کو اوپر لے جاتے ہیں ۔ ابتدا میں تو سمجھ نہیں آئی لیکن اس کے بعد آتی چلی گئی، میں سمجھتا ہوں کہ ماشاءاللہ میری کامیابی میں ان دونوں بھائیوں کا بہت ہاتھ ہے۔

سوال: عام طور پر بڑھتی ہوئی عمر کے ساتھ بھائیوں میں بھی نا اتفاقی پھیل جاتی ہے۔ آپ نے اِسے کیسے قائم رکھا؟

سلیم غوری: واقعی بحث مباحثہ بھی بہت ہوا مگر ہم آخر میں مطمئن ہو گئے اور سوچا کہ ہم ایک دوسرے کی ضرورت ہیں، مل کر کام کرنے سے ہم زیادہ مضبوط ہوں گے، اگر ہم علیحدہ ہوں گے تو نقصان اُٹھائیں گے۔ یہ خدا کی مہربانی ہے اور والد صاحب کی دعائیں ہیں کہ ہم اکٹھے ہیں اور ہمیں اس پر فخر ہے۔

سوال: آپ کاروبار ہائی ٹیک انفارمیشن ٹیکنالوجی کرتے ہیں لیکن پانی گھڑے کا پیتے ہیں، یہ تو واقعی کھلا تضاد ہے۔

سلیم غوری: جو مزہ اِس گھڑے کے برتن میں ہے، کسی میں نہیں۔ میں اِس کی ٹھنڈک اور مٹھاس نہیں بھولتا اور کچھ میرا گلہ بھی ایسا ہے کہ فریج کا پانی گلے میں لگتا ہے۔ کچھ عرصہ پہلے ہم نے تجربہ کیا کہ گھڑے کا پانی پئیں تو ٹھنڈک بھی ہے، مٹھاس بھی ہے، وہ تجربہ کامیاب رہا۔

(اس کے بعد کمپنی کے کرکٹ کلب پہنچے، بالنگ کی، ملازمین میں موٹر سائیکلوں کی چابیاں تقسیم کیں، بلڈنگ کی توسیع کے منصوبے پر آرکیٹیکٹ جاوید مرزا نے بریفنگ دی، سٹاف کے ساتھ ٹیبل ٹینس بھی کھیلی، دفتر کے ڈسپوسٹ میں سٹاف کے لیے بنائے گئے جم میں گئے)۔

سوال: آپ کو کیسی موسیقی اچھی لگتی ہے؟

سلیم غوری: بچپن سے ہی میرا ذہن بوڑھا سا رہا ہے۔ تھوڑا جاز، یا پھر غلام علی یا مہدی حسن کی گائی ہوئی غزل میں گھنٹوں سنتا ہوں۔

سوال: کون سی غزل سب سے اچھی لگتی ہے؟

سلیم غوری: غلام علی کی ایک غزل ہے، ''ہم تیرے شہر میں آئے ہیں مسافر کی طرح'' یہ

غزل بڑی مزے دار ہے، میں گھنٹوں سنتا ہوں۔

سوال: کون ہے جسے حسن نہ بھاتا ہو، آپ کو نسوانی حسن میں کیا پسند ہے؟

سلیم غوری: حسن وہ ہوتا ہے جو ہر طرح سے مکمل ہوتا ہے، ظاہری طور پر بھی اور باطنی طور پر بھی۔

سوال: کیا آنکھوں سے شخصیت کا اندازہ لگایا جا سکتا ہے؟

سلیم غوری: میرے نزدیک انسانی شوخی اچھی چیز ہے لیکن چہرہ شوخ ہو اور آنکھیں سنجیدہ ہوں تو شخصیت میں نکھار آ جاتا ہے۔

سوال: ملک میں دہشت گردی اور نا امیدی ہے، آپ اس سمندر میں جزیرہ بنا کر کتنے مطمئن ہیں؟

سلیم غوری: دنیا نے اصول بنائے ہیں کہ آس پاس کچھ بھی برا یا مشکل ہے تو اُس کو قبول کریں اور آپ اپنا کام کرتے جائیں۔ سوسائٹی میں اپنی تشہیر کرتے رہیے اور آگے بڑھتے رہیے۔ ترقی آہستہ آہستہ ہو جاتی ہے۔ دہشت گردی کی وجہ کاروبار میں مشکلیں تو آئیں کیوں کہ کسٹمرز نے پاکستان آنا چھوڑ دیا لیکن اس کا حل ہی نکالا کہ ہم نے باہر جا کر ان سے ملنا شروع کر دیا۔

سوال: ایک زمانے میں آپ کی کمپنی کے نیویارک سٹاک ایکسچینج میں حصص کے حوالے سے بڑی منفی خبریں شائع ہوئیں تھیں۔ حقیقت کیا تھی؟

سلیم غوری: اصل میں ایک 01-2000ء میں جب امریکہ میں مارکیٹ کریش ہوئی تو کچھ شیئر ہولڈرز کے پاس ہمارے کافی زیادہ شیئرز تھے اور اُن کی کوشش تھی کہ وہ کمپنی کو ٹیک اوور کر لیں، مگر وہ ناکام ہوئے۔ مگر اس دوران ہمارے شیئر کی قیمت 80 ڈالر سے 10 سینٹ پر آ گئی۔ ہم نے بہت تکلیف دہ وقت گزارا۔ اُس وقت کمپنی تقریباً ختم ہو گئی تھی۔ پھر ہم نے 2001ء میں کمپنی دوبارہ وہاں سے اُٹھائی اور چار سال بہت تکلیف میں گزرے، تنخواہوں کے پیسے تک نہیں تھے۔

سوال: ملکی معیشت کے لیے الیکشن بہت اہم ہوتا ہے۔ کیا آپ نے اِس بار کسی سیاسی جماعت کی فنڈنگ کی؟

سلیم غوری: بزنس مین کے طور پر میری اپنی سپورٹ نواز شریف کو رہی ہے اور جو تھوڑی

بہت فنڈنگ ہوگئی وہ بھی کی ۔ میں سوچتا ہوں کہ پاکستان میں رہتے ہوئے کسی پارٹی کو سپورٹ کرنا بزنس مین کے لیے بہت ضروری ہوتا ہے ۔

سوال: آپ نرم دل ہیں، میٹھی زبان رکھتے ہیں ۔دل پھینک بھی تو ہوں گے؟

سلیم غوری: دل پھینکنے کی کوشش کرتا ہوں لیکن گھر والوں سے ڈر جاتا ہوں ۔ایک دفعہ کا واقعہ ہے کہ میں اپنی بیگم کے ساتھ بیٹھا تھا، کچھ سوچ رہا تھا، بیگم نے پوچھا کہ آپ کیا سوچ رہے ہیں؟ میں نے کہا کہ شکر ہے کہ اللہ نے تمہیں پتا نہیں چلنے دیا کہ کیا سوچ رہا ہوں ۔

سوال: بیگم صاحبہ سے کبھی دل پھینکنے پر لڑائی تو ہوتی ہوگی؟

سلیم غوری: بیگم کی نظریں بہت تیز ہوتی ہیں، اگر آپ کہیں جا رہے ہیں آپ کی نظریں اِدھر سے اُدھر ہوں تو بیگم آپ کو فوراً پکڑ لیتی ہے کہ آپ کہاں دیکھ رہے تھے؟

مقصدِ حیات- سپئیر یونیورسٹی کے طلباء سے خطاب

السلام علیکم! لنچ ٹائم پر آپ لوگ کافی پُر جوش نظر آتے ہیں جو مجھے بہت پسند ہے ۔زندگی تو نام ہی پُر جوشی اور پُر اعتمادی کا ہے ۔لوگوں کے دلوں میں بننے والا آپ کا تاثر بھی اسی پر انحصار کرتا ہے کہ آپ کس طرح ہاتھ ملاتے ہیں اور کس طرح ان سے بات کرتے ہیں ۔ یہ چیز آپ کی زندگی میں بہت کام آئے گی کیوں کہ آپ کا کیریئر اب شروع ہونے ہی والا ہے ۔

جب بھی آپ کسی شخص سے ملیں گے تو آپ کو اپنے جسم، اپنی زبان، اپنے طریقہ بیان اور اپنی ہر حرکت سے یہی جذبہ اور پُر اعتمادی دکھانی ہے ۔کبھی تھکاوٹ اور سستی کا شکار نہ ہوں، لوگ آپ کی انرجی اور آپ کے جذبے سے ہی متاثر ہوتے ہیں ۔ بے شک میرا مذاق اڑے یا جو بھی ہو ، میں ہر وقت اسی طرح خوش اور پُر اعتماد رہتا ہوں کیوں کہ میں ہمیشہ آنے والے کل کی طرف دیکھتا ہوں ۔ مجھے ہر وقت کل کا انتظار رہتا ہے ۔ میں پانچ گھنٹے سے زیادہ نہیں سو سکتا ۔ مجھے بے چینی رہتی ہے کہ میں اٹھ کر کل کے لیے کچھ کروں ۔ میں آپ کو اپنی کہانی سناؤں ہوں، بہت دلچسپ ہے، کوشش کروں گا کہ پوری کہانی کچھ منٹوں میں سمیٹ سکوں ۔اس سے آپ میں سے کسی کو بھی فائدہ ہو تو یہ میرے لیے بڑی خوشی کی بات ہوگی ۔

کامیابی کی کہانی کی کوئی حد یا کوئی پیمانہ نہیں ہے ۔یہ صرف ہمارے اہداف ہیں ۔اگر میں اپنا ہدف حاصل کر لوں تو میں کامیاب ہوں ۔لہٰذا اس کا کوئی پیمانہ نہیں ۔اس کا پیمانہ صرف آپ کی اپنی کامیابی ہے ۔اس کی کوئی وقعت نہیں کہ دوسرے لوگ آپ کی کامیابی کے بارے میں کیا سوچتے

ہیں ۔اگر کسی چیز کی وقعت ہےتو وہ اس بات کی کہ آپ کے اپنے ذہن میں آپ کی اپنی کامیابی ہے اور یقیناً آپ اپنی کامیابی کی تعریف کو اپنی زندگی میں بدلتے رہتے ہیں، جب آپ ایک ٹارگٹ بناتے ہیں اور آپ اسے حاصل کر لیتے ہیں تو اگلے پڑاؤ کی طرف چل پڑتے ہیں ۔یہی زندگی ہے ،آپ اپنا زندگی کا مقصد بلند رکھیں ۔

میری کہانی میں آپ کو نظر آئے گا کہ میں نے بڑی آہستہ آہستہ ترقی کی ۔آج میں آپ کے سامنے کھڑا ہوں تو یہ 32 سال کا سفر ہے، بہت لمبا سفر نظر آتا ہے لیکن میں آنکھ جھپکوں تو لگے گا کہ جیسے وقت پل میں گزر گیا ۔اس 32 سال میں کیا کھویا، کیا پایا، کیا دیکھا، کیا ملا یہ بہت لمبی کہانی ہے ۔ ایک بات ہے کہ اگر آپ چاہیں تو ''کچھ نہیں'' سے کچھ بنا سکتے ہیں'' ۔بہت سے لوگ کہانی پر یقین نہیں کرتے ،وہ سمجھتے ہیں میں یہ کہانی اپنی طرف سے سناتا ہوں لیکن یہ اصل کہانی ہے ۔

1996ء میں جتنی تھوڑی سرمایہ کاری ہم نے کی تھی اس سے آج دکان بھی نہیں کھول سکتے ! اتنی سی رقم سے ایک بلین روپے کی ایمپائر کھڑی کرنا ناممکن لگتا ہے ۔

انشاءاللہ کل آپ میں سے کوئی میری جگہ کھڑا ہوگا اور اپنی کہانی سنا رہا ہوگا ۔آج سے کچھ سال پہلے NetSol بنانے سے قبل میں بھی ایسا تھا ۔آپ کی طرح سامنے بیٹھا تھا ۔NetSol سے پہلے میری زندگی کی ابتدا 1979ء میں سعودی عرب میں سٹی بینک کے آئی ٹی ڈیپارٹمنٹ میں نوکری کرتا تھا ،ایک کمپیوٹر آپریٹر کی نوکری، اس سے پہلے میں سعودی عرب کی ایک کمپنی میں ٹرانسپورٹ مینیجر تھا اور جب مجھے اس سے آدھے معاوضے پر کمپیوٹر سینٹر میں رات کی شفٹ آفر ہوئی میں نے یہ جاب قبول کر لی کیوں کہ مجھے یہ احساس تھا کہ مستقبل تو کمپیوٹر سے وابستہ ہے ۔

یہ کہنا مضحکہ خیز ہے کہ ہم کہتے رہتے ہیں کہ یار ہمیں موقع نہ ملا، زندگی نے مجھے موقع نہیں دیا ۔حقیقت یہ ہے کہ موقعے آتے ہیں، ہم انھیں پکڑتے نہیں ہیں کیوں کہ ہم اس سے بہتر موقع کی تلاش میں ہوتے ہیں ۔ میں کمپیوٹر کی فیلڈ میں ایک اچھی جاب کا انتظار کرتا رہتا تو کمپیوٹر اسپیشلسٹ بننے کی توقع کیسے کر سکتا تھا، اگر کمپیوٹر آپریٹر کی جاب نہ کرتا ۔ میں انتظار کر سکتا تھا لیکن اگر میں انتظار کرتا تو آج آپ کے سامنے نہیں کھڑا ہوتا ۔ میں نے وہ موقع ہاتھ سے نہ جانے دیا ۔اس وقت میرا یقین تھا کہ کمپیوٹر ہماری آنے والی زندگیوں کو تبدیل کر دے گا ۔ مجھے نہیں پتا کہ میں ایسا کیونکر سوچتا تھا

۔میرے دوست مجھ پر ہنستے تھے کہ تم کیا باتیں کر رہے ہو لیکن یہ میرے دل کی آواز تھی اور میں نے اسے سنا ۔چھ سال تک سعودی عرب میں چھوٹے کمپیوٹر کا ماہر بننے کے لیے کام کرتا رہا اور میں نے اپنا پہلا ''ایپل'' 2E خرید لیا ۔میرے پاس اتنی رقم نہیں تھی کہ میں اسے خرید سکوں لیکن میں نے اپنے دوستوں کو قائل کیا کہ آپ مجھے پیسے دیں کہ میں نے کمپیوٹر خریدنا ہے ۔اس کی قیمت اس وقت پانچ ہزار ریال تھی ۔میرے دوستوں نے کہا ''کیا تم پاگل ہو؟'' تم اس کمپیوٹر کا کیا کرو گے مگر 1980ء میں نے کمپیوٹر خریدا اور بغیر کسی کی مدد کے اس پر چھوٹی applications بنانا شروع کر دیں ۔ 1981ء میں پہلا پی سی مارکیٹ میں آ گیا، مجھے اچھی طرح یاد ہے کہ اس سے اگلے پانچ سال تک میں پی سی مارکیٹنگ میں اچھا ہنرمند بننے کے لیے ایک کنسلٹنٹ بن کر کام کرتا رہا ۔پھر 1987ء میں آسٹریلیا چلا گیا اور وہاں میرے پاس پہلے سے ہی آئی ٹی میں چھے سال کا تجربہ تھا، لہٰذا مجھے آسٹریلیا میں فوراً کنسلٹنٹ کی نوکری مل گئی، اتنی جلدی ایسی ترقی حیران کن تھی ۔لیکن میرے ہاتھ میں ہنر تھا، لیے پورے کمپیوٹر کو کھول کر دوبارہ جوڑ دینا کوئی مشکل کام نہیں تھا ۔اس زمانے کے کمپیوٹر آج کی طرح نرم و نازک نہیں تھے، ان کو کھولنے اور جوڑنے میں میرے ہاتھ خون سے بھر جاتے تھے لیکن میں نے کبھی پروا نہیں کی تھی ۔اس وقت میں صرف 27 سال کا تھا لیکن میں نے کبھی پروا نہیں کی ۔ مجھے آسٹریلیا میں کنسلٹنٹ کی جاب ملی تھی ۔انھوں نے مجھے 6 ماہ کے لیے نوکری کے لیے رکھا تھا اور پھر مزید 8 سال کے لیے روک لیا ۔

میں اپنے کام میں بہت ماہر تھا اور کمپنیاں مجھے جانے نہیں دیتے تھے ۔ میں آپ کو یہ بتانا چاہ رہا ہوں کہ آپ جو بھی کریں ایمان داری سے کریں اور اس میں ماہر بن جائیں ۔اسی سے لوگ آپ کو پہچانیں گے ۔آپ کی باتوں سے آپ کو کوئی نہیں جانے گا اور نہ ہی آپ کے اچھے کپڑوں سے ۔ان وقتوں میں میری ڈریسنگ واجبی سے تھے لیکن مجھے اپنی ڈریسنگ کی فکر نہیں ہوتی تھی ۔خیر اچھے کپڑے تو میں اب بھی نہیں پہنتا لیکن اس وقت مجھے محض اپنے کام میں بہترین ہونے کی فکر اور کچھ نیا سیکھنے کا جنون ہوتا تھا تاکہ اگر کوئی مجھ سے سوال کرے تو میرے پاس اس کا جواب ہو ۔میں راتوں کو جاگ کر پڑھتا تھا، کمپیوٹر ہی میرا جنون تھا ۔میرا بیک گراؤنڈ پیٹرولیم انجینئرنگ کا ہے، کمپیوٹر کا نہیں ۔لہٰذا آٹھ سال تک میں نے آسٹریلیا میں کنسلٹنٹ کے طور پر کام کیا اور میں نے بہت کام کیا ۔

آسٹریلیا میں کافی عرصہ رہنے کے بعد 1995ء میں آسٹریلیا کو چھوڑنے اور پاکستان آنے کا فیصلہ کیا۔ کیوں کہ میں بہت سی عجیب چیزیں کرتا ہوں۔ میرے ایک نزدیکی دوست میرے فیصلوں سے بہت حیران ہوتے ہیں، آسٹریلیا جیسے خوبصورت ملک میں ایک اچھی خاصی تنخواہ والی نوکری چھوڑنا ایک بڑا فیصلہ تھا۔ وہ ایک ترقی یافتہ ملک ہے، کوئی سیاسی گڑبڑ نہیں ہے، کوئی ہنگامہ نہیں ہے، بجلی کی لوڈ شیڈنگ نہیں ہے، موسم بہت اچھا ہے وہاں کے لوگ بھی بہت اچھے تھے، مجھے اچھی خاصی تنخواہ مل رہی تھی لیکن مجھے رسک لینا اچھا لگتا ہے۔ آپ ایسا مت کریں جو میں نے کیا، وہ کوئی عقل مندی والی بات نہیں تھی لیکن آپ ایسا تب ہی کریں جب اپنے آپ پر بھروسہ ہو۔ جب آپ کو یقین ہو کہ اگر آپ ناکام ہو گئے تو اپنے آپ کو سنبھال لوگے۔ میں تو ہمیشہ ناکامیوں کے لیے تیار رہتا ہوں۔

میں اپنی ناکامیوں کو مسکرا کر تسلیم کرتا ہوں۔ میں روتا نہیں ہوں۔ کسی دوسرے کمرے میں جا کر چلانا نہیں شروع کر دیتا۔ اگر میں نے کوئی فیصلہ کیا اور ناکام ہو گیا تو پھر سے کوشش کرتا ہوں، ہمیشہ میرے ساتھ ایسا ہوتا ہے۔ میں اپنی زندگی میں کافی مرتبہ ناکام ہو چکا ہوں لیکن میں نے اس کی کبھی پروا نہیں کی اور میں لوگوں کو اپنی ناکامیوں کے بارے میں بتاتا ہوں۔ میں آپ کو فخر سے بتا رہا ہوں کہ میں اپنی زندگی میں کافی دفعہ ناکام ہو چکا ہوں۔ ان ناکامیوں سے میرے حوصلے پست نہیں ہوئے۔ میری شخصیت میں کوئی کمی نہیں آئی اور نہ ہی ان ناکامیوں نے مجھے کچھ زیادہ سمارٹ بنایا۔ میں سمارٹ اس لیے ہوں کہ مجھے احساس ہے کہ ہر ناکامی کچھ زیادہ سکھاتی ہے جو کسی سکول یا ادارے نے مجھے نہیں سکھایا، لہٰذا یہ ناکامیاں ہی میری آج کی کامیابی کی چابی ہیں۔ خیر 1995ء آسٹریلیا چھوڑ دیا اور اپنے خاندان کو لے کر لاہور آ گیا۔ بائیس سال باہر رہ کر آخر کار پاکستان آ گیا۔

آسٹریلیا میں کمپیوٹر کمپنی میں کام کرتے وہئے ایک بات مجھے بہت بری لگتی تھی کہ بہت سی انڈین کمپنیوں کی طرح کوئی پاکستانی کمپنی آسٹریلیا کیوں نہیں آتی، آٹھ سال میں ایک بھی پاکستانی کمپنی کو اپنی آسٹریلین کمپنی میں کام کی تلاش میں آتے نہیں دیکھا۔ یہ میرے لیے بڑے اچنبھے کی بات تھی۔ میں سمجھ نہیں پا رہا تھا کہ پاکستان میں آئی ٹی کو کیا مسئلہ درپیش تھا۔ یہ 1995ء کی بات کر رہا ہوں۔ میں سوچتا تھا کہ کیا پاکستان میں آئی ٹی انڈسٹری نہیں ہے، کیا پاکستان میں آئی ٹی کے لوگ

نہیں ہیں یا پاکستان میں آئی ٹی کی تعلیم ہی نہیں ہے۔ ان سوالوں کا میرے پاس کوئی جواب نہیں تھا کیوں کہ میں بائیس سال تک پاکستان سے دور تھا۔ آپ کو آگے بڑھنے کے لیے صف اوّل میں کھڑا ہونا ہی پڑتا ہے۔ اگر بھرے میدان میں آپ آئیں گے اور وہ کریں گے جو دوسرے کر رہے ہیں تو آپ بھی باقی سیکڑوں لوگوں کی طرح ہی ہوں گے اور آپ کبھی بھی ایک رہنما نہیں ہوں گے۔ رہنما وہ ہوتا ہے جو ہر چیز میں مکمل ہو۔ یقیناً وہ رسک بھی لیتا ہے اور ناکام بھی ہوتا ہے۔ ہزاروں لیڈر فیل ہوتے ہیں اور واپس چلے جاتے ہیں۔ لیکن اگر ایک کامیاب ہوتا ہے تو وہ اس معاشرے کے لیے اس انڈسٹری کے لیے ہیرو بن جاتا ہے۔ 1995ء میں بھی کچھ ایسا ہی وقت تھا۔ ہاں اس وقت ہمارے پاس انڈیا کے مقابلے میں بہت کم ٹیلنٹ تھا۔ اسی لیے میں لاہور واپس آیا اور یہاں دوبارہ اپنے خاندان کو کریڈٹ دینا چاہوں گا کہ انھوں نے میرے ساتھ آسٹریلیا کی بہترین زندگی چھوڑنے کا فیصلہ کیا، خاص طور پر جب میرے پاس بچت بہت کم تھیں۔ زندگی نہایت غیر مستحکم تھی اور لاہور میں میرے پاس کرنے کے لیے کچھ نہ تھا۔ جو فیصلے آپ کرتے ہیں وہ واقعی بہت اہمیت رکھتے ہیں، ایسے وقت میں آپ کا خاندان یا تو آپ کے ساتھ تکلیف اٹھاتا ہے یا پھر ترقی کرتا ہے۔ میرے لیے یہ خاندان کا بھی رسک تھا جسے میں اپنے ساتھ لے آیا تھا۔ سو میں اپنے خاندان اور بچوں کا بہت شکر گزار ہوں کہ انھوں نے میری زندگی کے ایک بہت بڑے فیصلے میں میرا ساتھ دیا۔ لاہور میں آنا اور پھر ایک نئی زندگی شروع کرنا ایک بہت بڑا فیصلہ تھا۔ 1996ء میں ہم نے اپنا ایک چھوٹا سا آفس لیا۔ اس وقت ڈیفنس کے جی بلاک میں بالکل چھوٹا سا آفس تھا۔ میں نے تین لوگوں کو نوکری پر رکھا اور اپنے آفس کا آغاز کیا۔ ایک بات یہ ہے کہ میں بہت چالاک ہوں اور بہت ذہین بھی۔ میں لوگوں کو بھی اپنے جیسا ہی سمجھتا ہوں کہ وہ میرے پاس آئیں گے اور مجھے کام دیں گے۔ میں پاکستان جاؤں گا اور مجھے فوراً کام مل جائے گا۔ اس لیے آفس کھول کر بیٹھ گئے اور اعلان کر دیا کہ NetSol کمپنی کھل گئی ہے۔ میں لوگوں سے ملتا اور انھیں بتاتا کہ میرا نام سلیم غوری ہے اور میں آئی ٹی کا کام کرتا ہوں، کیا میں آپ کی مدد کر سکتا ہوں۔ ایک مہینہ گزرا، پھر دوسرا مہینہ بھی گزرا، نہ تو کوئی کال آئی اور نہ ہی کوئی گاہک میری خدمات حاصل کرنے کے لیے میری کمپنی میں آیا۔ مطلب بہت واضح تھا کہ اس معاشرے کو میری ضرورت نہیں تھی۔ یہ صرف تعلقات کا معاشرہ ہے یہاں لوگوں کو جاننا پڑتا ہے،

مجھے اس بات کا احساس نہیں تھا کہ تعلقات کے بغیر مجھے کہیں نہیں بلایا جائے گا اور نہ ہی کہیں میرا استقبال کیا جائے گا۔ کئی مہینے گزر گئے لیکن کوئی نہ آیا۔ میں روزانہ صبح دفتر میں آتا۔ سارا دن آفس میں رہتا یا لوگوں کے پاس جا کر ان سے ملتا، کوئی بھی مجھے حوصلہ افزا جواب نہ دیتا تھا۔ میں ڈپریشن کا شکار ہو گیا تھا کہ مجھے کسی کی کال نہیں آئی۔ میں نے ایک دن اپنی بیوی کو فون کیا اور کہا کہ دن میں تین دفعہ مجھے آفس فون کیا کرو۔ کچھ تو احساس ہوگا کہ ہم زندہ ہیں۔ میری بیوی واقعی مجھے دن میں تین دفعہ کال کرتی اور ہر دفعہ گھنٹی بجنے پر میں کہتا یار یہ وہ بزنس کی کال ہے جس کا مجھے انتظار ہے۔ ایک دن گھنٹی بجی فون اٹھایا، دوسری جانب میری بیوی نہ تھی بلکہ کوئی اور تھا، یہ تھائی لینڈ سے میرے بھائی نعیم غوری کی کال تھی جو ایک بینک میں آئی ٹی کنسلٹنٹ کی جاب کر رہا تھا۔ اس نے پوچھا آپ کی کمپنی کیسی جا رہی ہے، میں نے کہا بہت مصروف ہوں، بڑا کام ہے۔ سر کھجانے کی فرصت نہیں، وہ بڑا خوش ہوا اور بولا ہمیں تھائی لینڈ میں کچھ مدد کی ضرورت ہے کیا تم مدد کر سکتے ہو، میں نے کہا یار نعیم میں یہاں بہت زیادہ مصروف ہوں، بہت زیادہ کام ہے میرے پاس، میری عزت مجھے یہ کہنے سے منع کر رہی تھی میں فارغ بیٹھا ہوں۔ خیر یہ وہ پہلی کال تھی جس نے ہمارا نصیب بدل دیا۔ ہمیں تھائی لینڈ میں ہمارا پہلا کنٹریکٹ مل گیا۔ اس کنٹریکٹ کی ایک اپنی کہانی ہے وہ میں آپ سے بعد میں شیئر کروں گا۔ لیکن بس اسی طرح زندگی کی شروعات ہوئی۔

آپ جو بھی کام کریں چاہے، وہ کچھ بھی ہو، ناکامی کی پروا مت کریں۔ اگر پوری طاقت، جذبے اور یقین سے کام کریں گے تو کامیاب ہو جائیں گے۔ آپ ہی لوگوں میں سے مہتاب ابھریں گے۔ لوگوں نے میرا بڑا ریکارڈ لگایا کیوں کہ میں بہت زیادہ باتیں کرتا ہوں، میں ایک خواب دیکھنے والا انسان ہوں۔ میں اتنے بڑے بڑے خواب دیکھتا ہوں کہ لوگ ہنستے ہیں کہ یار اس کا دماغ خراب ہے۔ نہیں میرا دماغ خراب نہیں، میں تو بس اک خواب دیکھنے والا ہوں۔ نہ تو شاعر ہوں اور نہ ہی شیخ چلی۔ میں تو محض اپنا خواب بیان کرتا ہوں اور پھر اس کے لیے تگ و دو کرتا ہوں۔ اگر میں اسے حاصل نہ کر سکوں تو اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔ اپنے اندر خواب دیکھنے کی صلاحیت پیدا کیجیے۔ کسی کی پروا مت کیجیے! آپ کو خواب دیکھنا ہوگا آپ کو سوچنا ہی ہوگا کہ آپ کیا بننا چاہتے ہیں۔ کبھی کوئی آپ کی مدد نہیں کرے گا۔ جب آپ یہ مانیں گے کہ کوئی آپ کی مدد کرنے نہیں آئے گا تو پھر

آپ کی ترقی کا چانس بڑھ جائے گا، اگر آپ کسی بھی چیز پر انحصار کریں گے۔ سوسائٹی پر، ماحول پر گورنمنٹ پر، گیلانی پر، زرداری پر اور نواز شریف یا شہباز شریف پر تو یقین کیجیے آپ کامیاب نہیں ہوں گے۔ اگر آپ صرف اپنے آپ پہ انحصار کریں گے اور صرف خود پر ہی یقین کریں گے تو آپ کے کامیاب ہونے کا چانس ہے۔

ایسا آپ کی زندگی میں تب ہی ہوگا جب آپ ایسا ماحول پیدا کریں گے، کچھ تخلیق کرنے کی صلاحیت واقعی بہت اہمیت رکھتی ہے۔ لیکن دوسروں کے لیے مواقع پیدا کرنا اس سے بھی زیادہ اہم ہے۔ میں نے آپ کو پہلے دن کی اسٹوری سنائی تھی۔ میں نے مینیجر کی جاب چھوڑ کے آدھی تنخواہ پر کمپیوٹر آپریٹر کی جاب کی۔ میں نے کمپیوٹر کی فیلڈ میں آ کر اپنے لیے ایک موقع خود بنایا۔ یہ صرف ایک نوکری کا راستہ نہیں تھا بلکہ یہ میری پرانی جاب چھوڑ کر ایک کمپیوٹر ایکسپرٹ بننے کے لیے راستہ تھا۔ لہٰذا میں نے اپنے اندر خود ایک قابلیت پیدا کی۔ کسی کی مدد سے نہیں۔ یہ میرا ہی فیصلہ تھا کمپیوٹر میں جاب کرنا۔" پھر میں نے اپنے خوابوں کو اس میں بہت زیادہ کام کیا۔ میں اتنا ماہر بن گیا کہ میں نے ایک ماحول تخلیق کیا اور آپ دیکھیے گا کہ میری اسٹوری میں کہ ہم نے کس طرح دوسروں کے لیے مواقع پیدا کیے۔ اور آخر کار یہاں پہنچ گئے۔ یہ رسک ہی تھا۔ اگر آپ سے کوئی کہے گا کہ اس کام میں رسک نہیں ہے تو وہ آپ کا دوست نہیں ہے وہ آپ کو سچی بات نہیں بتا رہا۔ کیوں کہ رسک تو ہر جگہ ہوتا ہے۔ رسک کے لیول سے ذہین لوگ کام کی نوعیت کا اندازہ لگاتے ہیں۔ انھیں پتا ہوتا ہے کہ کس کام میں کتنا رسک ہے۔ کتنے ہی کمپیوٹر بزنس پلان بنا لیجیے۔ آپ جتنے بھی خوبصورت کاغذات اکٹھے کر لیجیے! جتنا بھی اپنی سوچوں کو سجا لیجیے۔ ایک رسک کا پہلو آپ کو اس میں ڈالنا ہی پڑتا ہے۔ آپ کو کل کا اندازہ نہیں ہو سکتا، ہم نہیں جانتے کہ کل ہماری زندگی میں کیا ہوگا، 11 ستمبر کا واقعہ اس کی مثال ہے جب نیویارک میں حملہ ہوا تو کوئی سوچ بھی نہیں سکتا تھا کہ اب کیا ہوگا؟ ایک دن میں پوری دنیا تبدیل ہو گئی۔ پاکستان تبدیل ہو گیا، 2 مئی اسامہ بن لادن ایبٹ آباد میں مارا گیا۔ کوئی سوچ بھی نہیں سکتا کہ اس کا کیا اثر ہوگا اور نہ ہی میں آپ کو بتا سکتا ہوں۔ وہ اثر اپنی جگہ ہے لیکن اس میں آپ کا کوئی دخل نہیں ہے۔ بس ہمیشہ ایک رسک کا عنصر آپ کی زندگی میں موجود رہتا ہے۔ دیکھیں آج آپ یہاں بیٹھے ہیں، جب آپ نکلیں گے تو آپ کس انڈسٹری میں جائیں گے۔ دنیا

میں اس وقت جو سب سے زیادہ ڈیمانڈ ہے وہ آئی ٹی میں ٹیکنالوجسٹ کی ہے، وہ لوگ جو ٹیکنالوجی پر کام کر سکتے ہوں ہماری زندگی کا کوئی حصہ اب ٹیکنالوجی کے بغیر نہیں ہے۔ میرا فون صرف ہارڈ ویئر نہیں بلکہ سافٹ ویئرز کا بھی مجموعہ ہے اور سافٹ ویئر ہی اسے چلاتے ہیں۔ آپ کی زندگی میں ہر چیز سافٹ ویئر سے چل رہی ہے۔ اگلے پچاس سالوں میں ٹیکنالوجسٹ وہ لوگ ہوں گے جو مستقبل کی تقدیر کا فیصلہ کریں گے۔

مستقبل اب محض ٹیکنالوجی اور نئے خیالات پر منحصر ہے۔ سافٹ ویئر انجینئرز، پروگرامرز اور ڈویلپرز ان پر ہمارے مستقبل کا انحصار ہے۔ پاکستان کی سافٹ ویئر انڈسٹری اب ماشاءاللہ کافی ترقی کر رہی ہے۔ یہ نمبرز میں نے خود نکالے ہیں کہ اس وقت پاکستان کے شہر لاہور میں تقریباً 438 کمپنیاں کام کر رہی ہیں۔ اس وقت آپ لوگوں کی بہت زیادہ ڈیمانڈ ہے، میرے ساتھ صبا جبین بیٹھی ہیں، ہماری کمپنی کے ایچ آر کی ہیڈ ہیں، ان کی بہت زیادہ محنت ہے۔ جب آپ مارکیٹ میں جاب کے لیے نکلتے ہیں تو اچھی ڈیمانڈ والوں کو ملتی ہے۔ تبھی آپ کو بھی جاب کے مواقع ملیں گے، یہ ایک بہت اچھی فیلڈ ہے، تمام انڈسٹریاں بہت ترقی کر رہی ہیں۔ NetSol اشاءاللہ پاکستان کی سب سے بڑی آئی ٹی کمپنی ہے۔ چاہے وہ لوگوں کی تعداد ہو، ریونیو یا کام کے اعتبار سے یہ سولہ سال کے عرصے میں بننے والی پاکستان کی سب سے بڑی کمپنی ہے۔ ٹی گیٹس ایک ارب پتی ہے، یہ ایک حقیقت ہے لیکن اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔ آپ اگر مجھے پاکستان سے جوڑیں تو یہ میرے لیے بڑے فخر کی بات ہوگی۔ میڈیا میں پہچان حاصل کر لینا ایک اچھی بات ہے لیکن ہم نے پاکستان کی ترقی میں کافی حصہ ڈالا ہے۔

1996ء کی بات ہے جب ہمیں پہلا ملا کنٹریکٹ ملا۔ وہ ایک سروس کنٹریکٹ تھا کہ آپ اپنے لوگ لائیے اور ہمیں سروسز دیجیے۔ ہم نے اس کام کو اپنی بہترین صلاحیتوں کے ساتھ کیا۔ ہم نے پاکستان میں ماہرین کی خدمات حاصل کیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ میں نے انھیں کتنی تنخواہیں دیں۔ اپنے کسٹمرز کی نظر میں کامیاب ہونا میرے لیے زیادہ اہم تھا۔ 1996ء کی بات ہے مرسیز بینک تھائی لینڈ ہمارا پہلا کسٹمر تھا۔ آج ماشاءاللہ 16 سال بعد بھی وہ ہمارا کسٹمر ہے۔ کیوں کہ پچھلے 16 سال سے ہم نے اسے بہترین سروسز دی ہیں جو اسے اور کہیں نہیں ملتیں۔ یہی کامیابی کا راستہ ہے، کہنا

آسان ہے کہ یار کسٹمر مل گیا ہے لیکن اس کسٹمر کو اپنا عادی کر لینا واقعی ایک بڑا چیلنج ہے، ہمارے آفس میں کیفے ٹیریا کا ٹھیکے دار ہے، وہ ایک دن کھانا اچھا دیتا ہے اور دوسرے دن اس کا کھانا گڑبڑ ہو جاتا ہے۔ سارے بچے چھلانگیں مارتے ہیں کہ یہ کھانا اچھا نہیں، پھر اکٹھے ہو کر بیٹھ جاتے ہیں کہ اس کو فارغ کرو۔ ایک سال سے ان کی اس سے لڑائی چل رہی ہے۔ کنٹریکٹر میرے جیسا انسان نہیں، اس کو ہم نے رکھا ہے کہ تم ہمارے بچوں کو ایسا دو کہ وہ کھا سکیں۔ ہر ہفتے میں وہ ایک دن ضرور گڑبڑ کرتا ہے۔ میرا بھی بزنس ایسا ہی ہے مجھے بھی روزمرہ کے حساب سے سروسز دینا پڑتی ہیں۔

جس دن میری سروس کم ہوگی، میں یقین دلاتا میرے کسٹمر سے میری دوستی کم ہو جائے گی۔ اگر آپ اپنی بہترین سروسز مہیا کریں گے تو کامیاب ہوں گے۔ یہی کامیابی کی سب سے بڑی ضمانت ہے۔ سروس کنٹریکٹ کے ملنے کے بعد ہم نے سافٹ ویئر پر کام کرنا شروع کر دیا ہے۔ ہم نے قائل کیا کہ ہم آپ کا سافٹ ویئر بنائیں گے، میں مرسیز بینک تھائی لینڈ کی بات کر رہا ہوں جو دنیا میں اس وقت سب سے بڑا نام ہے۔ ہم نے انھیں قائل کر لیا۔ پھر ہم نے ٹکڑوں میں سافٹ ویئر بنانا شروع کر دیا۔ پہلے تائیوان کے لیے ایک پوائنٹ سیل کیا، پھر آسٹریلیا چلے گئے۔ ہم نے ایک مجوزہ سسٹم ان کے لیے بنایا۔ ہم نے مرسیز بینک کے لیے اتنا کام کیا کہ 2000 میں وہ ہمیں 20 لاکھ ڈالر کا کنٹریکٹ دینے پر قائل ہو گئے۔ اس زمانے میں یہ ہمارے لیے ایک بہت بڑی رقم تھی۔ یہ ایک بڑی رقم تھی، ایک سافٹ ویئر کے عوض جو آج NetSol کی سب سے بڑی پراڈکٹ ہے۔ پھر ہم نے ایک اور کام کیا کہ ایک ڈویلپمنٹ کو پروڈکٹ میں تبدیل کر دیا۔ آج ماشاءاللہ NetSol کے پاس ایسے کئی سافٹ ویئر ہیں جن کی تفصیل بعد میں بتاؤں گا۔

اس وقت یہاں کتنے لوگ بیٹھے ہوں گے۔ ستر یا اسی، یہاں پر کتنی کرسیاں ہیں؟ شاید یہ سو لوگوں کا ہجوم ہوگا لیکن مجھے دور سے سارے ایک جیسے لگ رہے ہیں۔ فرق صرف یہ ہے کوئی کس طرح اپنے آپ کو نمایاں کرتا ہے اور یہی اصل بات ہے، جب آپ اپنی پروفیشنل زندگی میں جائیں گے تو آپ بھی ایک ایسے ہی ہجوم کا حصہ ہوں گے۔ کچھ آپ میں سے تیکھے لوگ ہوں گے جو اپنے آپ کو نمایاں کریں گے، اپنے کام، اپنی ذہانت اور اپنی قابلیت سے۔ دنیا میں نمایاں ہونے کا یہی طریقہ ہے۔ اگر آپ مجھے ملیں گے تو مجھے یاد بھی نہیں رہے گا کہ آپ مجھے ملے ہیں کیوں کہ آپ ہجوم

میں بیٹھے ہیں، اس لیے اگر آپ کبھی مجھے ملیں اور میں آپ کو نہ پہچانوں تو مجھے معاف کیجیے گا کیوں کہ اس میں میری کوئی غلطی نہیں ہے۔

یہاں سے میں ہجوم کو دیکھ رہا ہوں، افراد کو نہیں۔ میرے لیے آپ کو یاد رکھنا بہت مشکل ہوگا۔ لیکن اگر آپ میں سے کوئی مجھ سے سوال پوچھے اور کھڑا ہو تو میں اسے یاد رکھوں گا۔ کیوں کہ وہ نمایاں ہو جائے گا ایک ہجوم میں سے اپنے آپ کو نمایاں کرنا۔ یہی NetSol نے کیا تھا۔

1996ء میں جب کمپنی بنائی تو لاہور میں پندرہ سے بیس آئی ٹی کمپنیاں تھیں، کچھ پرانی تھیں اور اچھی تھیں اور ہم سے زیادہ کامیاب بھی تھیں۔ ہم نیا ارادہ کیا ہم کچھ ایسا کریں کہ پہچانیں جائیں۔ چنانچہ ہم پہلی کمپنی تھے جسے کوالٹی سرٹیفکیٹ ملا۔ ہم نے اناؤنس کر دیا کہ لاہور میں NetSol آئی سول'' سوزو 1 حاصل کرنے والی پہلی آئی ٹی کمپنی بن گئی ہے۔

یہ بڑی بات نہیں تھی مگر ہم نے اسے بڑا بنا لیا۔ مجھے یاد نہیں پڑتا لیکن چار سے پانچ لاکھ میں پبلسٹی کے لیے ایک پورے ہفتے کا اشتہار خریدا گیا، لوگوں نیا چانک Netsol کا نوٹس لینا شروع کر دیا، یہ نام ایک دم لوگوں کے سامنے آ گیا۔ ہم نے اپنا آپ ہجوم میں علیحدہ کرنے کے لیے پیسے خرچ کیے، اب لاہور میں 400 کمپنیاں ہیں، آپ کتنی کمپنیوں کے نام جانتے ہیں، آپ میں سے کتنے لوگ ہیں جو مجھے پانچ، چھ یا دس کمپنیوں کے نام بتا سکتے ہیں۔ لاہور کی کمپنیوں کے ہی بتا دیں، یہی ہماری کامیابی ہے۔ لاہور میں ایک کمپنی ہے جس کا نام ''اڑان'' ہے، وہ اپنے آپ کو نمایاں نہیں کر پائے۔ کوئی بھی ''اڑان'' کے بارے میں نہیں جانتا۔ ہمارے اس دوست کے علاوہ آپ کو پتا ہے شاید، کیوں کہ انھوں نے کبھی اپنے آپ کو نمایاں کرنے کی کوشش نہیں کی۔ لاہور میں ایسی کئی کمپنیاں ہیں۔ وہ بہت اچھی کمپنیاں ہیں، بہت اچھا کام کر رہی ہیں لیکن انھیں کوئی جانتا نہیں ہے کیوں کہ انھوں نے کبھی لوگوں میں پہچان بنانے کی کوشش ہی نہیں کی۔ جب آپ عملی زندگی میں جائیں تو ہمیشہ اس بات کو دھیان میں رکھئے گا کہ جیسے ہی آپ ہجوم میں چلے گئے، غائب ہو جائیں گے۔ آپ کو کسی طرح ہجوم سے باہر نکلنا ہے اور باہر نکلنے کا راستہ ہر کسی کو خود ڈھونڈنا ہے۔ میں آپ کو وہ راستہ نہیں بتا سکتا، اس وقت حالات بہت مختلف ہوں گے لیکن ہمیشہ خود نمائی کا لفظ یاد رکھنا!

NetSol کا نام ہی کوالٹی ہے۔ اس میں سمجھوتے کی کوئی گنجائش نہیں، انشاء اللہ۔ ہر دن،

ہر گھنٹے، ہر منٹ ہم بہترین پراڈکٹس اور سروسز پیش کرتے رہیں گے۔ ہمارے انجینئر زبھی غلطی کرتے ہیں لیکن بڑی غلطیاں نہیں کرتے۔ آپ کو کوالٹی پر یقین رکھنا پڑے گا۔ آپ کے لوگ غلطی کریں گے لیکن آپ کو اسے قبول کرنا پڑے گا۔ آپ کا کسٹمر دیکھتا ہے کہ آپ کا رویہ کیا ہے۔ ہم کوالٹی اور فوکس پر یقین رکھتے ہیں، ہم نے ہمیشہ بڑی توجہ اور ایمان داری سے اپنی پراڈکٹس بنائی ہیں۔

ہم نے غلطی کی تو ہم نے تسلیم کیا کہ ہاں ہم سے غلطی ہوئی ہے، ہم ہمیشہ کسٹمر کے ساتھ ایمان دار رہتے ہیں، اگر کبھی کسٹمر نے غلطی کو پکڑ لیا تو ہم نے کہہ دیا، ''غلطی ہوگئی معذرت قبول فرمائیں۔'' ہم نے کبھی تکرار نہیں کہ یہ نہیں ہوا، وہ نہیں ہوا۔ ہم نے تسلیم کر لیا کہ ہماری غلطی تھی۔ کسٹمر کی نظر میں اسی بات کی زیادہ اہمیت ہے۔ جب بھی آپ اپنی غلطی یا کمزوری تسلیم کریں گے کسٹمر آپ کی عزت کرے گا، آپ سے پریشان نہیں ہوگا کیوں کہ یہ ثابت کرتا ہے کہ آپ تبدیلی کے خواہاں ہیں۔ آپ اپنے آپ کو بہتر بنانے کے خواہش مند ہیں۔ اگر آپ بہانے بنائیں گے تو پھر آپ کا کسٹمر پریشان ہوگا۔

میں آپ کو 1998 کی بات سناتا ہوں۔ میں خوش قسمت تھا کہ شروع میں ہی ایک جرمن لاہور آیا۔ دو دن رہنے کے بعد میں اسے چھوڑنے ہوٹل گیا تو مجھے کہنا لگا ''سلیم مجھے ایک بات بتاؤ کہ تمھارے لوگ دفاعی کیوں ہیں۔ میں نے پوچھا آپ کی کیا مراد ہے؟ کہنے لگا کہ جب بھی میں کہتا ہوں فلاں بات غلط ہے تو فوراً بہانے بنانا شروع کر دیتے ہیں، کبھی غلطی کو نہیں تسلیم کرتے۔ یہ 1998ء کی بات ہے اور لیکن میں آج تک نہیں بھولا۔ آج بھی جب میں کسی کسٹمر کے ساتھ بیٹھتا ہوں تو اس کے پاس ہے شکایتوں کی لسٹ ہوتی، میں مسکراتا رہتا ہوں کہ آپ صحیح کہہ رہے ہیں۔ میری ٹیم میرے ساتھ بیٹھی ہوتی ہے، وہ میری شکل دیکھتے رہتے ہیں کہ سلیم صاحب کو کیا ہو گیا ہے، ہر بات تسلیم کیے جا رہے ہیں حالانکہ کسٹمر غلط کہہ رہا ہے، آدھے گھنٹے تک کسٹمر کی بات سنتا ہوں، ہر بات پہ ہاں یا صحیح کہتا ہوں اور کہتا ہوں واقعی یہ ہماری غلطی ہے۔ جب کسٹمر اپنے دل کی بھڑاس نکال لیتا ہے تو کہتا ہوں کہ ہاں یا رتم صحیح کہتے ہو، یہ تو واقعی غلطی ہوگئی ہے جبکہ ہمیں پتا ہوتا ہے کہ ہماری غلطی نہیں ہے، پھر کہتا ہوں کہ تم نے جو کہا صحیح ہے لیکن اگر مسئلے کو اس طرح دیکھیں تو نیا زاویہ سامنے آ سکتا ہے۔ اس کے بعد جب میں اٹھ کے جاتا ہوں تو پورے حالات تبدیل ہو جاتے ہیں، کسٹمر ہماری باتوں

سے متفق ہونا شروع ہوجاتا ہے کیوں کہ ہم کسٹمر سے کی ضرورت پوری کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

پاکستان کی انڈسٹری کے لوگ مجھ سے سوال کرتے ہیں کہ ہم انڈیا سے پیچھے کیوں ہیں۔ آپ سے بھی سوال ہوگا۔مجھ سے بھی ہر وقت سوال ہوتا ہے۔ میں جہاں جاتا ہوں، ٹی وی پر، پارک میں، دوستوں میں بیٹھتا ہوں، باہر کہیں جاتا ہوں، سب یہی پوچھتے ہیں کہ پاکستان کی انڈسٹری انڈیا سے پیچھے کیوں ہے۔میرا جواب یہ ہوتا ہے کہ ہم انڈیا سے پیچھے نہیں ہیں۔انڈیا ہم سے 20 سال پہلے سے کام کررہا ہے ہم سے پہلے سفر پہ چڑھ گیا تھا، انڈیا کے پاس آئی ٹی کے سکول پچاس ساٹھ کی دہائی میں بن گئے تھے۔انڈیا کے پاس آئی ٹی کے لوگ بہت پرانے تھے۔ ہمارے سکول ابھی بھی نئے ہیں۔ ہمارا سسٹم نیا ہے، انڈیا کی آبادی زیادہ ہے۔انڈیا ٹیکنالوجی میں اچھا جا رہا ہے۔ یہ انڈیا کی خوش قسمتی ہے۔مگر پاکستان میں بھی کافی کچھ کیا گیا ہے۔ دنیا کا سب سے بڑا کوالٹی سٹینڈرڈ CMMi ہے۔آپ میں سے کتنے لوگ جانتے ہیں۔ یہ صلاحیت، ماڈل، معیار کا Combination ہوتا ہے جو کوالٹی کی پیمائش کرتا ہے اور دنیا کا سب سے پیچیدہ اور معیاری ادارہ ہے۔اس کے پانچ لیول ہیں۔پانچواں لیول سب سے اوپر کا لیول ہے اور NetSol اسی لیول پر ہے، پاکستان کی واحد کمپنی جو لیول 5 میں ہے، پوری دنیا میں صرف 150 کمپنیاں اس لیول پر ہیں، پوری دنیا میں ہزاروں آئی ٹی کمپنیاں ہیں ممکن ہے لاکھوں ہوں لیکن صرف 150 ہیں جن کا لیول 5 ہے۔اس سے اندازہ لگایا جا سکتا ہے کہ یہ لیول کتنا پیچیدہ ہے۔ہم نے 2001ء میں CMMi میں لرننگ شروع کی۔ہم پاکستان کی واحد کمپنی تھے جنھوں نے CMMi پڑھنا شروع کیا۔

پاکستان میں اس کا کوئی استاد نہیں تھا جب ہم نے پڑھنا شروع کیا اور 2002ء میں اس کا سب سے نچلا لیول یعنی لیول 2 حاصل کیا۔اور 2003ء میں لیول 3 تک پہنچے۔پھر 2009 میں لیول 4 اور 2006 میں ہم فخر پاکستان بن گئے۔اس یونیورسٹی میں پاکستان کا جھنڈا لہرایا اور اس یونیورسٹی کا حصہ بن گئے۔اس سرٹیفکیٹ نے ہماری کافی مدد کی۔ ماشاءاللہ CMMi Level5 نے ہماری اس طرح مدد کی کہ جب میں Presentation کے لیے کھڑا ہوتا اور بتاتا کہ ہم ایک اچھی کمپنی ہیں اور جب لوگ لیول 5 سی ایم ایم آئی کا نمبر دیکھتے ہیں تو کوالٹی کا سوال غیر اہم ہو جاتا ہے۔

جہاں تک قائدانہ کردار کا تعلق ہے تو ایک لیڈر کو عزت لوگوں میں ڈر کی وجہ سے نہیں بلکہ

اپنی پیشہ ورانہ اخلاقیات کی وجہ سے ملتی ہے، کامیابی یہ ہے کہ لوگ آپ کی عزت اور پیروی آپ کی پیشہ ورانہ صلاحیتوں کی وجہ سے کریں نہ کہ اس کے چیف ایگزیکٹو یا چیئرمین ہونے کی وجہ سے کریں، انشاءاللہ تعالیٰ کچھ سالوں میں ہی آپ رہنما بن جائیں گے، آپ سو سال تک رہنمائی کریں گے۔اب یہ آپ پہ منحصر ہے کہ آپ اپنی عزت لوگوں میں ڈر سے کرواتے ہیں یا پھر اس لیے کہ آپ کا سلوک اور رویہ لوگوں کے ساتھ اچھا ہوتا ہے، یہ بہت آسان ہے کہ ہم اپنی ترقی پر خوش ہو جائیں۔ آپ مینیجر ہوں، سول انجینئر ہوں، وائس پریذیڈنٹ ہوں یا کچھ بھی ہوں لیکن آپ اس کردار میں کتنے اچھے ہیں یہی بات آپ کے لیے فائدہ مند ہے۔تب تک اپنی ترقی قبول نہ کریں جب تک آپ کو یقین نہ ہو جائے کہ آپ اس رول کے لیے موزوں ہیں، اگر آپ موزوں نہ ہوں گے تو آپ بڑی جلدی اس درجے سے گر جائیں گے۔لہٰذا لیڈرشپ کا کردار کسی بھی کامیابی کی صورت میں نہایت اہم ہے۔ایک اور بات میں آپ کو بتا دوں جو میں نے اپنی زندگی میں بہت زیادہ کی ہے اور وہ یہ ہے کہ میں نے بڑے دھیان اور ذہانت سے ہمیشہ ان لوگوں کو ہائیر کیا ہے جنھیں میں نے اپنے سے زیادہ ذہین اور تعلیم یافتہ پایا کیوں کہ مجھے اپنی کمزوریوں کا احساس ہے اور مجھے پتا ہے کہ میں زیادہ ذہین نہیں ہوں لیکن مجھے یہ بھی پتا ہے کہ باہر دنیا میں بہت سے ذہین لوگ دستیاب ہیں۔ جو Netsol کو ترقی دے سکتے ہیں۔چنانچہ سو آج آپ جو NetSol دیکھتے ہیں وہ سلیم غوری کا کارنامہ نہیں ہے۔یہ سینکڑوں نوجوان ذہین پاکستانیوں کا کارنامہ ہے جنھوں نے حیران کن حد تک اس کی ترقی میں حصہ ڈالا ہے، یہی تو لیڈرشپ ہے کہ اپنے اردگرد موجود بہترین لوگوں کو کام پہ رکھیں، وہ آپ کو بتاتے اور آپ کی رہنمائی کرتے ہیں نہ کہ آپ کو ان کی رہنمائی کرنی پڑتی ہے۔یہ حیرت انگیز بات ہے۔لوگوں کو ان کی قابلیت کے ساتھ کام دیا جاتا ہے اور پھر وہ آپ کی رہنمائی کرتے ہیں۔ میں نے لوگوں کا کام دیا اور پھر اپنے اردگرد دیکھا کہ کس کے پاس نہ کہنے اور میرے ساتھ بحث کرنے کی قابلیت ہے، جو شخص میرے سامنے بہت جلدی ہاں کہے گا اسے نکال دیا جائے گا کیوں کہ مجھے ایسے شخص کی ضرورت نہیں، اسی لیے میں سمارٹ ہوں۔ ہم لوگ کچھ عرصہ پہلے تک کمپنی کو Human ریسورس کا سیکشن کہتے تھے لیکن اب ہمیں اسے Human Capital کہتے ہیں۔ جو لوگ ہمارے پاس ہیں وہ ہمارا سرمایہ ہیں۔یہ وہ لوگ ہیں جو پراڈکٹس بناتے ہیں، وہ جو بھی بنائیں، جو

بھی خواہش کریں، جو بھی ڈویلپ کریں وہ ہمیشہ بہترین ہوتا ہے ۔لہٰذا وہ ہمارے وسائل نہیں، ہمارا سرمایہ ہیں ۔اس لیے ہم اپنی اصلاح کر رہے ہیں ۔ہم اپنے لوگوں کو NetSol کا سرمایہ کہتے ہیں ۔ہم اسی طرح NetSol تعمیر کر رہے ہیں، آج 800 لوگ ہیں کل انشا اللہ 8000 لوگ ہوں گے ۔یہ سب وہ لوگ ہوں گے جو بہترین معیار کے ہوں گے اور ہماری کمپنی کے لیے بہترین سرمایہ بھی ۔

آرگنائزیشن دو طرح کی ہوتی ہے، ایک کمپنی کہلاتی ہے جو ایک شخص کی ملکیت ہوتی ہے، ایک CO ہوتا ہے، وہ خود کمپنی بناتا ہے اور کمپنی چلاتا رہتا ہے اور دوسری آرگنائزیشن ہوتی ہے جو لوگ چلاتے ہیں ۔''ڈیفنس'' میں ایک ایسی کمپنی ہے جو کہ ایک شخص چلاتا ہے اور NetSol ایک آرگنائزیشن ہے جو کہ لوگ چلا رہے ہیں ۔سلیم غوری اب اس کا مالک نہیں ہے ۔میں صرف بانی ہوں، اب اسے بہت زیادہ ہوشیار لوگ چلا رہے ہیں ۔یہی تنظیم کہلاتی ہے آپ دوسرے لوگوں کو اپنے یقین پر فیصلہ سازی کا حق دیتے ہیں، آپ اپنا فیصلہ خود نہیں لیتے ۔یہی کمپنی اور آرگنائزیشن کا فرق ہوتا ہے، اب اپنے آپ سے پوچھیں کیا آپ ایک کمپنی بنانا چاہتے ہیں یا ایک آرگنائزیشن کیوں کہ کمپنی تب تک ہی رہتی ہے جب تک آپ رہتے ہیں ۔جب آپ چلے جائیں گے تو کمپنی بھی چلی جائے گی کیوں کہ کمپنی ہی آپ سے تھی ۔آرگنائزیشن بانیوں کے جانے کے بعد بھی زندہ رہتی ہیں اور سیکڑوں سالوں تک ان کا نام لیا جاتا ہے ۔آپ کو پتا ہے آئی بی ایم کتنی پرانی ہے، سو سال پرانی، اس لیے کہ وہ ایک آرگنائزیشن ہے نہ کہ کسی ایک شخص کی کمپنی ۔آپ اس وقت تک آرگنائزیشن نہیں بنا سکتے جب تک آپ کا عمل سنجیدہ نہیں ہوگا اور آپ کا عمل ایک دن میں سنجیدہ نہیں ہو سکتا ۔آئی ٹی کمپنی دس سال میں بنتی ہے ۔آپ کو اپنا عمل سنجیدہ کرنے میں دس سال لگیں گے ۔جو چیز آپ آج بنائیں گے اسے جب تک کئی دفعہ عمل میں نہیں لائیں گے اسے تبدیل نہیں کریں گے اس وقت تک آپ کا عمل معتبر نہیں ہوگا ۔اس لیے آپ کو ایک آئی ٹی کمپنی بنانے کے لیے کافی وقت کی ضرورت ہوتی ہے، یہ بات اپنے دھیان میں رکھیے ۔اگر آپ اپنی کمپنی کھولنے کا ارادہ رکھتے ہیں تو دس سال کے لیے تیار رہیں ۔پیسہ آپ کما لیں گے، آپ کو کنٹریکٹ مل جائیں گے لیکن آپ آرگنائزیشن نہیں بنا پائیں گے ۔مہربانی کر کے کوالٹی کے ساتھ سمجھوتہ مت کیجیے ۔اگر آپ کوالٹی کو نظر انداز کریں گے تو کسٹمر آپ کو دوبارہ نہیں ملے گا ۔آپ کی بقا، آپ کی ترقی، آپ کی ناکامی، سبھی کچھ اچھی کوالٹی مہیا کرنے کی قابلیت پر منحصر

ہوگی ۔اس کے لیے آپ کو ہمیشہ تگ و دو کرنا پڑے گی ۔ہمیشہ ایسی پروڈکس بناتے جو مارکیٹ میں باقی سب سے الگ ہو، بالکل الگ ۔اگر آپ ویسی ہی مصنوعات بنائیں گے تو آپ باقیوں میں نمایاں کیسے ہوں گے ۔میں آپ کو ایسی ہزاروں کمپنیوں کے نام بتا سکتا ہوں لیکن آپ کو آخر کار اس نتیجے پر آنا ہی پڑے گا کہ کچھ الگ بنائیں ۔اس طرح آپ کو کامیابی ملے گی ۔کامیابی بڑی جلدی مل سکتی ہے، آپ کو بڑی جلدی کنٹریکٹ مل جائیں گے اور آپ بڑی جلدی بڑی کمپنی بن جائیں گے مگر آپ کی بقا مشکل ہو جائے گی ۔وہی آرگنائزیشن ترقی کرتی ہے جو سالوں میں بڑھتی ہے ۔یہ بالکل انسانوں کی طرح ہے، آپ چار سال میں چھ فٹ کے نہیں ہو جاتے یا چار سال میں ایم ایس سی نہیں کر سکتے ۔آپ کو تعلیم کے ایک نظام سے گزرنا پڑتا ہے ۔اس لیے آپ کو بزنس کے نظام میں بھی ایک طریقہ کار سے گزرنا پڑتا ہے ۔ہاں کبھی آپ خوش قسمت یا بدقسمت ہو سکتے ہیں کہ آپ کو ایک سال میں ایک کنٹریکٹ ملے اور آپ سمجھیں کہ میں کامیاب ہو گیا ہوں ۔کسی کمپنی کے لیے سب سے بڑا المیہ یہ ہے کہ اسے پہلے ایک دو سال میں ہی بڑا کنٹریکٹ مل جائے ۔زیادہ دیر تک قائم رہنے کے لیے ایک نظام سے گزرنا ضروری ہوتا ہے ۔NetSol بہت خوش قسمت ہے کہ اس نے آہستہ آہستہ ترقی کی ۔ان باتوں کو یاد رکھیے گا، یہ آنے والے سالوں میں آپ کے کام آئیں گی ۔آپ اپنی آرگنائزیشن کس طرح بنائیں گے؟ مجھے یقین ہے کہ آپ آہستہ سے کام کر کے ایک بڑی کمپنی بنانا چاہیں گے کیوں کہ جو شے بھی ایک دم کھڑی ہوگی، گر جائے گی کیوں کہ اس کی بنیاد مضبوط نہیں ہوگی ۔ہمیشہ بہت مضبوط بنیادیں بنائیں، اگر آپ اہرام مصر کو دیکھیں تو وہ کئی سالوں سے باقی ہیں کیوں کہ ان کی بنیادیں ہزاروں سال پہلے عظیم اور ذہین لوگوں نے رکھی تھیں ۔ہزاروں سال ہوائیں چلیں اور ریت اڑی پر وہ نہیں گرے اس لیے کہ ان کی بنیادیں بہت مضبوط ہیں، یہی مرحلہ وار ترقی ہے، آپ تبھی ترقی کریں گے جب آپ کی بنیاد بہت مضبوط ہوگی ۔

آپ NetSol کی ترقی کی پیمائش کیسے کر سکتے ہیں ۔آج NetSol چین میں کام کر رہی ہے، پاکستان ہر شے چین سے امپورٹ کرتا ہے، پوری دنیا چین سے امپورٹ کرتی ہے، نیٹ سول واحد کمپنی ہے جو چین کو ایکسپورٹ کرتی ہے ۔چین میں اس وقت 90 فی صد لیزنگ مارکیٹ ہے، ماشا اللہ وہ NetSol کی ملکیت میں ہے ۔پچھلے پانچ سال میں ہم نے 20 لاکھ ڈالر کی مصنوعات

چین کو ایکسپورٹ کی ہیں ۔اس ٹیکنالوجی سے چینی حیران رہ جاتے ہیں، آپ کو یہ مضحکہ خیز بات لگے گی کہ انڈیا بھی ہم سے سافٹ ویئر خریدتا ہے ۔ہم نے اپنی ایک پہلی پراڈکٹ تین ملین ڈالر میں انڈیا کی ایک کمپنی چنائے (؟) کو بیچی ہے اور ماشاءاللہ وہ ابھی بھی چل رہی ہے ۔یہ وہی انڈیا ہے جس کی ہم ابھی بات کر رہے تھے، جہاں پر پوری دنیا کو ہم بیچ رہے ہیں وہاں انڈیا کو بھی بیچ رہے ہیں ۔میرا خیال ہے یہی کامیابی کا پیمانہ ہے اب آپ فیصلہ کیجیے NetSol کامیاب ہے کہ نہیں ۔

آج میں نے آپ سے سارے مسائل شیئر کیے ہیں ۔ہم ایک انٹرنیشنل کمپنی ہیں ۔ بنکاک اور بیجنگ کے علاوہ امریکہ میں بھی ہمارے پاس کافی لوگ ہیں ۔لندن، آسٹریلیا، لاہور، کراچی، اسلام آباد غرضیکہ ہمارے پاس ہر جگہ لوگ ہیں ۔میرے خیال سے میں نے اپنی کہانی بہت مختصر کر کے سنائی ہے ۔اس کہانی میں کئی اور کہانیاں بھی ہیں ۔کبھی وقت ملا، زندگی رہی اور آپ سے ملاقات رہی تو وہ بھی بیان کروں گا لیکن آپ سے ملنا بہت خوشی کی بات ہے ۔اپنی بات کے اختتام سے پہلے میں آپ کو یہ بتا دوں کہ پاکستان ایک حسین اور بااختیار ملک ہے ۔پاکستان کا مستقبل روشن ہے، آپ کو پتا ہے کیوں؟ آپ کی وجہ سے!... آپ ہی تو اس کا مستقبل ہیں ۔اس لیے کسی کو یہ بات کرنے کی اجازت نہ دیں کہ پاکستان کچھ نہیں کر سکتا ۔اس لیے مہربانی کر کے پاکستانی ہونے پر فخر کیجیے ۔آگے بڑھیے، محنت کیجیے، ترقی کیجیے، پڑھائی کیجیے ۔پاکستان کو ترقی کرتے دیکھیے اور اس پر فخر کیجیے ۔آپ کا بہت بہت شکریہ ۔

اب سامعین میں سے جو سوال پوچھنا چاہتے ہیں وہ باری باری اپنا ہاتھ کھڑا کیجیے اور سوال پوچھیے!

سوال: آپ نے پہلے سعودی عرب کا سفر کیا، پھر آسٹریلیا چلے گئے اور پھر پاکستان آ گئے ۔آپ نے جو خواب دیکھا وہ آپ نے پا لیا ہے، کیا اس سے بھی آگے جانا ہے؟

سلیم غوری: بہت اچھا سوال ہے ،دیکھیں میں نے کہا کہ اپنے آپ کو آگے بڑھایئے، ایک تو میری دعا ہے کہ میں پاکستان سے کہیں نہ جاؤں، آپ بھی میرے لیے دعا کیجیے کہ میں پاکستان سے کہیں نہ جاؤں ۔آپ کا جواب یہ ہے کہ میں پاکستان میں ہی ہوں لیکن بہت کرنے کو کچھ ہے ۔NetSol کو ایک بلین ڈالر کمپنی بنانا ہے ۔انڈیا میں آئی ٹی کمپنیاں بلین ڈالرز کمپنیاں

ہیں ۔کیا وجہ ہے کہ ہم پچھلے دس سال میں NetSol کو بلین ڈالر کمپنی نہیں بنا سکے،، میں جب بھی یہ بات کرتا ہوں تو لوگ میرا بڑا مذاق اڑاتے ہیں کہ یہ کیسی فضول بات کرتا ہے ۔لیکن یہ میرا خواب ہے اس لیے مجھے کوئی فرق نہیں پڑتا ۔اس قسم کے لوگوں کے ساتھ ہمارے NetSol کو بلین ڈالر کمپنی بنانے کا بہترین موقع ہے، یہ ہی میرا خواب ہے ۔

سوال: پاکستان میں کمپنیاں زیادہ دیر کیوں نہیں چلتیں؟ کیا ہمارے پاس ٹیلنٹ نہیں ہے یا کوئی اور وجہ ہے؟

سلیم غوری: ٹیلنٹ تو یہاں بہت ہے اور ٹیلنٹ یہاں بیٹھا ہوا ہے، ماشاءاللہ! میں آپ کو واقعہ سناؤں ۔پاکستان کے نوجوانوں کی قابلیت بہت زیادہ ہے، پچھلے سال رمضان میں چین میں تھا ۔وہاں میری ٹیم گئی ہوئی تھی ۔ایک لوکل بینک کا سافٹ ویئر بنا رہے تھے، ہمارے لوگ تقریباً تین دن سے وہاں تھے ۔میرا چائنیز بینک کے مینیجر کے ساتھ ڈنر تھا، اور لوگ بھی بیٹھے تھے اور چیئرمین میرے ساتھ بیٹھا تھا ۔وہ مجھ سے کہنے لگا کہ مسٹر غوری آپ کے لوگ بہت عجیب ہیں، عجیب بڑا منفی لفظ ہے ۔ میں پریشان ہو گیا، میں نے کہا عجیب سے آپ کی کیا مراد ہے؟ وہ کہنے لگا یہ صبح آتے ہیں سارا دن کام کرتے ہیں، خوش رہتے ہیں اور پھر شام کو مل کر بھی کام کی ہی باتیں کرتے ہیں ، یہ میرے لیے بڑا عجیب ہے ۔اتنا مضبوط عزم ہے ان کا، ہمارے لوگ اٹھارہ اٹھارہ گھنٹے روزوں میں بھی کام کرتے تھے، روزہ کھولتے تھے اور پھر کام میں لگ جاتے تھے ۔رات کو جاتے تھے اور پھر سحری کر کے واپس آتے تھے ۔وہ ٹیلنٹ اور عزم سے بھرپور ہیں ۔یہ ہوتے ہیں پاکستانی، اس لیے ایک منٹ کے لیے یہ مت سوچنا کہ لوگوں میں ٹیلنٹ نہیں ہے ۔پرابلم یہ ہے کہ ہم شیئر کرنا پسند نہیں کرتے ۔آپ کا دوسرا سوال یہ ہے کہ کمپنی آگے کیوں نہیں بڑھتی ۔وجہ وہی ہے کہ جب تک آپ شیئر نہیں کریں گے تب تک آرگنائزیشن نہیں بنا سکتے ۔CO بھی آپ ہیں، چیک بھی آپ کاٹ رہے ہیں، لوگوں کو نوکری بھی آپ ہی دے رہے ہیں، پرچیزنگ بھی آپ ہی کر رہے ہیں، سوال یہ ہے آپ یہ سب کیسے کر سکتے ہیں؟ یہ سب کچھ کرنا ممکن نہیں ہے، بہت سی کمپنیوں کا یہی مسئلہ ہے ۔وہ ایک ایک پیسہ خود بیٹھ کر گنتا ہے، میرے پاس بہت سمارٹ ٹیم ہے، اس لیے میرا فوکس کمپنی میں نہیں ہے بلکہ میرا پورا فوکس دوسری کمپنیوں سے ڈیل کرنے میں ہے ۔ میں پروسیسنگ کو بالکل ہی

نہیں دیکھتا۔ ہمارے پاس اچھے ایم بی ایز ہیں ۔ ہمارے پاس بہترین کمپنی ہے ۔کل اگر میں کمپنی چھوڑ دیتا ہوں تب بھی کمپنی اور آگے جائے گی کیوں کہ کمپنی لوگوں سے ہے ۔

یہ جو نئی نسل آ رہی ہے یہ وہی لوگ ہیں جو کل اپنی آرگنائزیشن بنائیں گے، یہ ان پر منحصر کرتا ہے کہ وہ اپنی کمپنی کو آرگنائزیشن میں کیسے تبدیل کریں گے ۔ ہمارے معاشرے میں یہی مسئلہ ہے کہ ہم کسی پر یقین نہیں کرتے، کسی سے شیئر نہیں کرتے، ہمیں لوگوں پر یقین کرنا ہوگا ۔

میں دنیا میں جہاں جاتا ہوں وہاں اتنا زیادہ ٹیلنٹ دیکھتا ہوں ۔ ہمارے جوانوں میں پوٹینشل بھی ہے، قابلیت بھی اور تخلیقی صلاحیت بھی لیکن ہم میں جس چیز کی کمی ہے وہ دوسروں کے ساتھ کام کرنے کی قابلیت کی ہے ۔آپ کو پہلے دن سے لوگوں کے ساتھ کام کرنا پڑے گا، کورسز کرنے پڑیں گے، ہمیں اپنے کولیگز کے ساتھ کام کرنا پڑے گا ۔ان کے ساتھ کام کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ ان کے ساتھ شیئر کیا جائے، ہمارے ہاں پرابلم یہ ہوتی ہے کہ ہمارے ہاں اگر ایک بچے کے پاس ڈومین آ گئی ہے تو وہ کسی کو دیتا ہی نہیں ہے، اس کو اس بات کا احساس ہی نہیں ہے کہ اگر وہ دس لوگوں کو سکھائے گا تو وہ پروموٹ ہوگا لیکن پروموٹ کیا ہونا ہے وہ وہیں بیٹھا رہتا ہے ۔اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ اسے ہم کہیں لے جا ہی نہیں سکتے ۔اس سے اپنی ڈومین دوسروں سے شیئر کرنے کی امید کی جاتی ہے ۔ یہ ہمارا سماجی مسئلہ ہے ۔ہم کسی پہ یقین نہیں کرتے ۔ہمیں اپنی اس عادت کو بدلنے کی ضرورت ہے ۔اگر آپ دس لوگوں کو تربیت دے سکیں تو اس سے معاشرے کو فائدہ ہوگا، یہ آپ سب کے لیے ضروری ہے، آپ کا سماجی سلوک ہی کامیابی کی چابی ہے کہ آپ لوگوں سے کیسا سلوک کرتے ہیں ۔دوسروں کو الزام دینا اچھا نہیں، جب آپ گاڑی چلا رہے ہوں تو دھیان سے چلائیں ۔آپ کو ٹریفک رولز کی پابندی کرنی چاہیے ۔لوگ ٹریفک میں صحیح نہیں چلتے تو آپ ان پر الزام لگاتے ہیں ۔ہم سماجی رویہ بہتر کیوں نہیں بناتے یہ اتنی پریشان کن بات ہے کہ اس کی کوئی حد نہیں، جب آپ باہر جاتے ہیں تو چھوٹی چھوٹی چیزوں کا خیال کیجیے ۔یہی چھوٹی چیزیں آپ کی بڑی ترقی کا سبب بنیں گی، آپ جب اپنی عملی زندگی میں ایسا رویہ اختیار کریں گے اور اچھے طریقے سے اچھی عادتیں اپنائیں گے تو لوگ آپ کی عزت کریں گے اور دیکھئے گا آپ کتنی تیزی سے ترقی کریں گے، انشا اللہ!

حامد ولید کے ساتھ ایک انٹرویو

پروگرام آج آپ کے ساتھ میں ہوں حامد ولید اور ہماری آج کی مہمان شخصیت کو، جن سے ہم آپ کو آج ملوانے جا رہے ہیں، اُنہیں پاکستان کا بل گیٹس کہا جاتا ہے ۔لیکن جس طرح سے ہمارا ایک عام پاکستانی بل گیٹس سے زیادہ بل کلنٹن سے واقف ہے اِسی طرح سے شاید ایک عام پاکستانی بھی اُس شخصیت سے پوری طرح واقف نہیں ہے جو آج ہمارے مہمان ہیں ۔ایک زمانہ تھا کہ جب لوگ کسی کو اُس کی امارت کا طعنہ دینے کے لیے کہا کرتے تھے کہ تم بڑے سہگل بنتے ہو ۔وہ وقت دور نہیں ہے جب لوگ کہا کریں گے کہ تم بڑے سلیم غوری بنتے ہو ۔ ہماری آج کی مہمان شخصیت سلیم غوری صاحب ہے ۔السلام علیکم!

سلیم غوری: وعلیکم السلام ۔

حامد ولید: آپ پاکستان میں کمپیوٹر کے باوا آدم ہیں ۔سیدھی اور صاف زبان میں کہوں گا کہ انفارمیشن ٹیکنالوجی یعنی آئی ٹی کے میدان میں سلیم غوری صاحب نے چھکے مارے ہیں، دُنیا بھر میں اِن کا نام کو جانتا ہے ۔ اِس میں شک نہیں ہے کہ اِنہوں نے پاکستان کی معیشت میں جو حصہ ڈالا ہے اور جس طرح اِن کی کمپنی نے دنیا بھر میں اپنا سکہ جمایا ہے وہ اپنی مثال آپ ہے ۔آپ کے بارے میں یہ عام تاثر ہے کہ سلیم غوری صاحب نئی باتیں کرتے ہیں، خوابوں کی باتیں کرتے ہیں اور پھر وہ خواب سچ ثابت ہو جاتے ہیں ۔پندرہ سال پہلے سلیم غوری صاحب نے 20 لاکھ روپے سے کاروبار شروع کیا اور آج ماشاءاللہ وہ کاروبار لاکھوں کروڑوں بلکہ اربوں روپے کا ہے ۔صرف یہی

نہیں ہے وہ پاکستان کے نام کا پوری دنیا میں ڈنکا بجاتے پھر رہے ہیں۔

کمپیوٹر ہماری آج کی سب سے بڑی ضرورت بن گئی ہے۔ ہماری آئندہ نسل روٹی اور پانی کے بغیر تو گزارہ کر سکتی ہے، برگر اور کوک پر زندہ رہ سکتی ہے لیکن کمپیوٹر کے بغیر زندہ نہیں رہ سکے گی۔ اِس لیے ہمیں اس کی طرف توجہ دینی ہے۔ ہمارے ہمسایہ میں انڈیا نے اِس حوالے سے کمال ترقی کی ہے۔ اُس کے نوجوان دنیا بھر میں آئی ٹی انجینئر بن کر اُن بلڈنگوں میں بیٹھے ہوئے ہیں جن پر اینٹ گارا پاکستانی مزدوروں نے لگایا ہے۔ وقت آ گیا ہے کہ ہم کمپیوٹر کو، آئی ٹی کو سمجھیں اور اِس کے ٹوکو سر کریں۔

ہم مسز سلیم غوری صاحبہ کے بھی شکر گزار ہیں کہ انہوں نے ہمارے شو کے لیے وقت نکالا۔ چونکہ ہمارے پروگرام کا فارمیٹ ہے کہ مہمان شخصیت کے ساتھ اُن کے کسی فیملی ممبر کا ہونا ضروری ہوتا ہے تو آج ہم مسز سلیم صاحبہ سے بھی سلیم غوری صاحب کی شخصیت کے بارے میں جانیں گے۔

حامد ولید: سلیم صاحب وہ انقلاب کیسے آ سکتا ہے جس سے پاکستان واقعی آئی ٹی کے گلوبل میپ پر نظر آنا شروع ہو جائے؟

سلیم غوری: انقلاب آ نہیں سکتا، آ گیا ہے، صرف ہمیں نظر نہیں آتا۔ انقلاب کے دو طرح سے آ سکتا تھا، ایک یہ کہ ایک انڈسٹری خود بن جائے اور دوسرا یہ کہ ہماری سوسائٹی اس کو بناتی۔ ہم دونوں طرح سے دیکھ سکتے ہیں کہ اِس وقت ہماری سوسائٹی میں ٹیکنالوجی کو اختیار کرنا ہر سطح پر بہت زیادہ ہے۔ پہلے کچھ ایسا تھا شاید کہ ٹیکنالوجی صرف شہری سوسائٹی کا حصہ ہے لیکن اب ایسا نہیں ہے۔ نہ ہی اب یہ ہائی کلاس کا خاصہ ہے۔ اب سمارٹ فون اتنا سمارٹ ہو گیا ہے کہ وہ پورا کمپیوٹر ہے، وہ آپ کو صرف وائس یعنی آواز کی رسائی دیتا ہے بلکہ ڈیٹا موو کرتا ہے، جب ڈیٹا موو کرتا ہے تو وہ بالکل کمپیوٹر کی طرح کام کر رہا ہوتا ہے۔

سوال: یعنی آپ کہہ رہے ہیں کہ ہم چاہے آئی ٹی کو اپنائیں یا نہ اپنائیں، آئی ٹی ہمیں اپنا لے گی۔

جواب: آئی ٹی ہم پر چھا گئی ہے۔ یہ ایک قدرتی عمل تھا۔ اس کا مطلب ہے کہ انقلاب

آ گیا ہے۔ اسکی وجہ یہ ہے کہ ہماری سوسائٹی بہت تیز ہے۔

سوال: سلیم صاحب آپ نے جواب صرف ہاں یا نا میں دینے ہیں اُس سے زیادہ بات آپ نے نہیں کرنی ہے۔ سب سے پہلے میں آپ سے یہ پوچھتا ہوں کہ کیا آپ کو سونے سے نفرت ہے؟

جواب: نہیں، بالکل نہیں ہے۔

سوال: اچھا آپ نے اپنی زندگی کا سارا مزا بچپن میں لے لیا تھا؟

جواب: نہیں، ایسا بھی نہیں ہے۔

سوال: کیا آپ بغیر ٹینشن لیے بغیر نہیں رہ سکتے؟

جواب: نہیں، میں ٹینشن سے لطف لیتا ہوں۔

سوال: کیا آپ اپنے آپ سے بدلہ لینا چاہتے تھے؟

جواب: ایسا بالکل نہیں ہے۔

سوال: کیا آپ نے زمانے کا سماجی بائیکاٹ کیا ہوا ہے؟

جواب: بالکل نہیں۔

سوال: کیا آپ کو چھٹی کے دن بھی کام کرنے میں لطف آتا ہے؟

جواب: بالکل نہیں، میں اپنی فیملی کے ساتھ لطف اندوز ہوتا ہوں۔

سوال: کیا آپ موبائل فون کے بغیر نہیں رہ سکتے؟

جواب: بالکل رہ سکتا ہوں۔

سوال: تو آپ آئی ٹی کے شعبے میں کیوں آئے؟

جواب: آئی ٹی میں آنے کا ضروری یہ مطلب نہیں ہے کہ آپ یہ سب کریں، ایسا نہیں ہے، دیکھیں آئی ٹی آپ کی زندگی کو ایک سمبل بلکہ کہئے کہ سمپل یعنی آسان بنا دیتی ہے، مثال کے طور پر اب میری بیگم بڑی آسانی سے مجھے ٹریس کر لیتی ہے۔

سوال: فیس بک پر؟

جواب: نہیں، سکائپ پر!

سوال: جی ہاں اب تو تصویر بھی آجاتی ہے سکائپ پر!

جواب: بات یہ ہے کہ میں خود بھی سمجھتا ہوں کہ سونا وقت ضائع کرنے کے مترادف ہے، میرے نزدیک کچھ گھنٹے کے ستانے کے بعد آپ کا چل پڑتا ہے تو سونا تو انسان کی ضرورت ہے۔ اسی طرح سوشل لائف بھی بہت ضروری ہے، آئی ٹی کے حوالے سے یہ جو تصور ہے کہ بس آپ دفتر چلے جائیں پھر آپ کو پتا نہیں کہ کب گھر واپس جانا ہے، غلط تصور ہے؟ ہاں البتہ جب کسی بھی انڈسٹری میں آپ کا کیریئر شروع ہوتا ہے تو حقیقتاً میں آپ کو بہت محنت کرنا پڑتی ہے کیوں کہ آپ اپنے آپ کو کچھ بنا رہے ہوتے ہیں، اس لیے پہلے دس سال بہت کام کرنا پڑتا ہے۔

سوال: لیکن اُس کے بعد تو بے چارہ آئی ٹی انجینئر فارغ ہو جاتا ہے!

جواب: نہیں، فارغ نہیں ہو جاتا ہے، خلاص ہو جاتا ہے، اُس کا خانہ خالی ہو جاتا ہے۔ اُس کے بعد وہ پسند ہو جاتا ہے، پہلے دس سال آپ کام کرتے ہیں اُس کے بعد آپ کام کرواتے ہیں۔ اگر آپ میری زندگی کا تجزیہ کریں تو جب شادی ہوئی تو میں اٹھارہ اٹھارہ گھنٹے کام کرتا تھا، میں نے بہت کام کیا، میں سمجھتا ہوں کہ میری بیوی کی بڑی ہمت ہے کہ اس نے کبھی شکایت نہیں کی، نسرین میری مدد کرتی تھی، وہ دس سال میرے بہت مشکل گزرے، اگر آج آپ کچھ دیکھ رہے ہیں جو بھی کامیابی ملی ہے وہ پہلے دس سال کی محنت کی وجہ سے ہے اور اس کا کریڈٹ آپ کے لائف پارٹنر کو جاتا ہے کہ اُس نے آپ کو اجازت دی، آپ کو گنجائش دی، برداشت کیا، آپ کا پارٹنر اگر آپ کو جگہ نہ دے تو آپ کام نہیں کر سکتے کیوں کہ جب آپ محنت کر رہے ہوتے ہیں تو اُس کا ٹائم لے رہے ہوتے ہیں۔

سوال: آپ گھر کو بھی آفس کی طرح چلا رہے ہیں؟

جواب: جی بالکل چلا رہا ہوں۔

سوال: گھر میں بیٹھ کر کام کرتے ہیں؟

جواب: جی، بالکل گھر میں بیٹھ کر کام کرتا ہوں۔ کچھ کرنے کے بعد ہی کامیابی آتی ہے۔ کامیابی تب ہوتی ہے جب آپ کا Step Base بڑھ رہا ہو، آپ جب بھی جلد بازی میں کامیابی حاصل کریں گے تو آپ کی بنیاد بہت کمزور ہوگی۔

سوال: شارٹ کٹ کے بارے میں کیا خیال ہے؟

جواب: یہ بہت آسان ہے، ہو سکتا ہے کہ آپ کو شارٹ کٹس لگانے کا موقع مل جائے اور بہت تیزی سے اوپر چلے جائیں لیکن اگر نیچے کچھ نہیں ہے تو جب بھی چیلنج آئے گی آپ دوبارہ نیچے پہنچ جائیں گے اور پھر اُٹھ نہیں پائیں گے۔ لیکن اگر آپ بہت آہستہ آہستہ چلیں گے تو وقت کے ساتھ ساتھ مستحکم ہوتے جائیں گے۔

نسرین غوری سے سوالات

سوال: بھابی جب سلیم صاحب 18 گھنٹے کام کر رہے تھے تو ایک خاتون ہونے کے ناتے ان پر غصہ آتا تھا یا ترس آتا تھا کہ بھئی کیا مسئلہ ہے اتنا کام کیوں کر رہے ہیں؟

جواب: نہیں نہیں، غصہ تو نہیں آتا تھا، بس ان کی کمی محسوس کرتی تھی اور اپنے آپ کو مصروف رکھنے کی کوشش کرتی تھی!

سوال: بچوں کی بھی ضرورت ہوتی ہے کہ اُن کے پاپا آئیں۔ لیکن پاپا نے اگر گھر میں بھی آفس بنا لیا ہو تو؟

جواب: سلیم کی یہ خوبی ہے کہ وہ بچوں کے لیے اور فیملی کے لیے وقت نکال لیتے ہیں، اس لیے کبھی محسوس نہیں ہوا۔

سوال: گویا کہ سلیم صاحب کا مصروف رہنا کبھی محسوس نہیں ہوا؟

جواب: یقیناً محسوس ہوا ہے، بچے بھی محسوس کرتے تھے، تب میں بھی ان کی کمی محسوس کرتی تھی، لیکن ہم جانتے تھے کہ اگر ساتھ نہیں دیں گے تو سلیم آگے نہیں جا سکیں گے۔

سوال: چنانچہ محنت کرتے ہوئے جس طاقت کی ضرورت ہوتی ہے وہ تبھی مل سکتی ہے جب آپ قربانی دیں؟

جواب: میں سوچتی ہوں کہ سب سے ضروری یہ ہے کہ آپ کا خاوند اتنا مصروف ہے تو گھر کو پرسکون رکھنا چاہیے اور جو بھی وقت ملے اُس سے لطف اٹھانا چاہیے۔

سلیم غوری سے سوالات

سوال: کہتے ہیں کہ ایک فقیر زمین پر سوتا ہے، بادشاہ بستر پر سوتا ہے، بزنس مین ڈبل بیڈ پر سوتا ہے، کسان چارپائی پر سوتا ہے، چور چارپائی کے نیچے سوتا ہے، لیکن آئی ٹی ڈویلپر کرسی پر ہی سوتے ہیں، کیا یہ سچ ہے؟

جواب: بہت حد تک سچ ہے۔

سوال: کیا یہ ظلم نہیں ہے؟

جواب: نہیں، یہ ظلم نہیں ہے۔ ظلم تب ہو جب آپ کو جبراً کمپیوٹر پر سونا پڑے۔ ہماری انڈسٹری ایک منافع بخش انڈسٹری ہے۔ جو بچے ایک پروجیکٹ پر کام کر رہے ہوتے ہیں انہیں خود معلوم ہوتا ہے کہ اُنہوں نے ذمہ داری سے کام پورا کرنا ہے۔ اُنہوں نے ڈیلیوری دینی ہے۔ انہیں آٹھ گھنٹے میں ہی کام کرنا ہے، لیکن عملی طور پر مشکلات کی وجہ سے ٹائم بڑھ جاتا ہے، دوسری جانب آپ نے کسٹمر کو ایک طے شدہ ٹائم میں ڈیلیوری کرنا ہوتی ہے۔ نتیجہ یہ ہوگا کہ وہ گھر نہیں جائے گا اور اپنی کرسی پر ہی رہے گا، پھر 18 گھنٹے لگیں یا 24 گھنٹے، جو مسئلے ہیں اُس کو حل کرنا ہی پڑے گا۔

سوال: کسٹمر سے کوئی لمبی کمٹمنٹ کر لیا کریں دو چار سال کی کہ یار آپ کو دے دیں گے کوئی بات نہیں، اتنا کم وقت کیوں لیتے ہیں؟ جواب: پوری دنیا میں مقابلہ سخت ہے اور پھر آپ دُنیا کی بہترین کمپنی ہیں، لہٰذا سافٹ ویئر خریدنے والا ہے بہت سی چیزیں دیکھتا ہے۔ آپ کے ریفرنس چیک کرتا ہے کہ پہلے کیا کرتے رہے ہیں، سب سے آخر میں اس پر آتا ہے کہ پراڈکٹ کی قیمت کیا ہے اور ڈیلیوری کب تک ہوگی۔

سوال: لیکن اس سے تو آپ کی زندگی جو ہے آئی ٹی سے شروع ہوتی ہے اور آئی ٹی پر ہی ختم ہو جاتی ہے۔ خود آپ کے بارے میں مجھے پتا چلا ہے کہ آپ نے کولف بھی کچھ عرصہ پہلے سیکھی ہے، تو کیا آپ ایسی بے مزہ زندگی سے خوش ہیں؟

جواب: میں سمجھتا ہوں کہ اگر میں دس دفعہ پیدا ہوں تو اللہ کرے آئی ٹی کے شعبے میں کام کروں، اِس سے زیادہ مزیدار کام دُنیا میں کوئی نہیں ہو سکتا۔ اگلے دس پندرہ سال آئی ٹی کی وجہ سے

دنیا جس طرح کی ہو جائے گی آپ اس کا اندازہ بھی نہیں کر سکتے جب کسٹمر ہمارے سافٹ ویئر کی تعریف کرتا ہے تو بہت خوشی ہوتی ہے۔

سوال: بھابھی، کیا سلیم صاحب آپ کی کال اٹینڈ کر لیتے ہیں؟

جواب: بعض اوقات کر لیتے ہیں، بعض اوقات نہیں بھی کرتے۔

سوال: شروع میں تو یہ کہا کرتے تھے کہ آفس میں فون کیا کرو؟

جواب: جی جی!!!

سوال: اب جب ماشاء اللہ فون کی لائن لگی ہوتی ہے تو آپ کا فون کب سنتے ہوں گے؟ آج آپ کو موقع ملا ہے، ذرا دل کی بھڑاس نکالیے

(دونوں کا خوبصورت قہقہہ)

سوال: سلیم صاحب آپ اس حوالے سے کیا کہیں گے؟

جواب: حقیقت یہ ہے کہ جب کبھی میں آفس میں مصروف ہوتا ہوں، یہ بالکل کال نہیں کرتیں۔ یہ جانتی ہیں کہ مجھے کب کال کرنی ہے۔

سوال: بھابھی آپ کو کیسے پتا چلتا ہے کہ سلیم اب مصروف ہیں، اب کال کرنی چاہیے؟

سلیم غوری: میرا خیال ہے کہ ان بڑے پکے جاسوس ہیں۔

مسز سلیم غوری: نہیں نہیں، جاسوس تو نہیں ہیں، یہ بڑے مصروف ہوتے ہیں، کال بیک کر لیتے ہیں۔

سوال: سلیم صاحب، پچھلے 15 برس سے پیسہ آپ کا پیچھا کر رہا ہے، آپ کس کا پیچھا کر رہے ہیں؟

جواب: دیکھیں کامیابی صرف پیسہ ہی نہیں ہے۔ آپ یقین کریں کہ پیسے کمانے کے بہت سے طریقے ہیں۔ پاکستان میں بے تحاشا ایسے لوگ ہیں جنہوں نے بہت زیادہ پیسہ کمایا ہے ا۔ ہم نے شاید اتنا نہیں پیسہ کمایا ہے لیکن جب ہم کوئی چیز پاکستان سے لے کر جاتے ہیں اور پاکستان سے باہر دیتے ہیں تو جو سکون ہمیں ملتا ہے اُس کا آپ اندازہ بھی نہیں کر پائیں گے۔ ہم نے چین کو سافٹ ویئر ایکسپورٹ کرنا شروع کر دیا ہوا ہے، پاکستان چین سے ہر شے منگواتا ہے لیکن چین

پاکستان سے ہمارا سافٹ ویئر منگواتا ہے۔

سوال: یعنی ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ چینیوں نے دیوارِ چین بنائی اور سلیم غوری نے دیوارِ چین کو سر کیا!

جواب: جی بالکل آپ کہہ سکتے ہیں۔ آئی ٹی میں پاکستان چائنیز مارکیٹ پہ حکمرانی کر رہا ہے۔ اس میں نہ انڈیا ہمارے مقابلہ میں ہے نہ ملائشیا اور نہ یورپی۔

سوال: بھابی، ایک ایسا شخص آپ کے ساتھ رہتا ہے جو پوری دنیا فتح کرتا ہے۔ سلیم صاحب محبت اور نفرت میں کیسے ہیں؟

جواب: محبت کرتے ہیں لیکن بزنس مین کسی چیز کو اپنی کمزوری نہیں بناتے۔

سوال: دل پھینک ہیں؟

جواب: میرے سامنے تو کبھی نہیں پھینکا لیکن کبھی پکڑے نہیں گئے!

سوال: سلیم صاحب اسی بات کا آپ کو خطرہ تھا!

جواب: میں اپنے کاموں میں مصروف رہا، جب آپ کے لوگ اتنے اچھے ملے ہوں تو آپ کہیں نہیں جا سکتے۔ آپ کا اپنا ایک ہدف ہوتا ہے اور اسی کو آگے بڑھاتے ہیں۔ سب سے پہلے پاکستان میں ہدف مقرر کیا، اس کو پایا، پھر لگا کہ یہ تو کچھ نہیں، جہاں آج ہیں وہاں پہنچنے میں پانچ سال پہلے بہت مشکل لگتا تھا اور جب پہنچ گئے تو لگا کہ یہ تو کچھ نہیں۔ ابھی آگے مزید کرو، تو اس اپروچ میں اتنا وقت لگ جاتا ہے کہ اگر آپ فارغ بیٹھیں تو بھی آپ کا ذہن چل رہا ہوتا ہے۔ آپ مسلسل سوچ رہے ہوتے ہیں کہ کہیں آپ کوئی چیز مس تو نہیں کر رہے؟

سوال: یہ تو امریکی حکمت عملی ہے، ڈومور کی حکمت عملی؟

جواب: امریکی ڈومور تو غلط ہے، یہاں ڈومور نہیں ہے بلکہ جب آپ سمجھیں کہ آپ نے سب کچھ کر لیا تو پھر تو گویا آپ کی زندگی ختم ہو گئی، یہ تو ایک مشکل قدم ہے، ایک مشکل لائف کو اختیار کرنے کا!

سوال (بیگم سلیم غوری سے): اچھا بھابھی، آپ نے کیسے پکڑنے کی کوشش کی کیوں کہ ابھی تک پکڑے نہیں گئے، ان کے کوئی جاسوس پیچھے لگایا؟ کسی جاسوس ایجنسی کی خدمات لیں؟

جواب (سلیم غوری): آپ نے کیسے کہہ دیا کہ پکڑے نہیں گئے، یہ تو بہت بڑا جملہ ہے۔

بیگم سلیم غوری: اس لیے نہیں پکڑے گئے کہ پورے پاکستان میں لوگ انہیں جانتے ہیں، اس لیے وہ ایسا کچھ نہیں کرتے کہ پکڑے جائیں۔

سوال: اچھا اچھا.... تو اسی لیے یہ پکڑے نہیں گئے۔

جواب میں ایک قہقہہ!

سوال: سلیم صاحب آپ کو فیصلہ لینے کی طاقت سے کبھی ڈر نہیں لگا کہ کہیں یہ بیک فائر نہ کر جائے؟

جواب: بہت دفعہ بیک فائر کیا ہے۔ لیکن اگر آپ ناکامی سے ڈریں گے تو کامیابی ناممکن ہے۔ زندگی میں سارے فیصلے درست نہیں ہو سکتے اور پندرہ سال میں بہت سے فیصلے ایسے تھے جو بالکل ناکام تھے، کبھی مڑ کر دیکھا ہی نہیں لیکن ان سے سیکھا ضرور۔ دیکھیں جب آپ فیصلہ اچھی نیت سے کرتے ہیں، آپ نے اپنا ہوم ورک کر لیا ہوتا ہے تو اور بات ہوتی ہے، کوئی بھی فیصلہ لیتے ہوئے نتائج کو نظر انداز کریں۔ اگر آپ کا فیصلہ ٹھیک ہے تو آگے بڑھیں گے اور اگر نہیں تو کبھی مُڑ کر نہ دیکھیں۔ جو ڈر گیا وہ مر گیا کا نظریہ بالکل صحیح ہے۔ ہر کام میں رسک ہوتا ہے، میں اپنے لوگوں سے جب کچھ انوکھا کرنے کو کہتا ہوں تو وہ میری شکل دیکھتے ہیں، میں کہتا ہوں میں آپ کا ذمہ دار ہوں، صحیح ہوگا تو دونوں شاباشی لیں گے، نہیں ہوگا تو میرا قصور ہوگا، آپ کو بے خوف ہونا پڑتا ہے، بے وقوفی کی حد تک، لیکن اپنا ہوم ورک ضرور کریں۔ اگرچہ پھر بھی سارے رسک کو ختم نہیں کر سکتے۔ لیکن یہ نہیں ہو سکتا کہ ہر بات کا جواب آپ کے پاس ہو، یہ کبھی نہیں ہوگا۔ آپ کتنا ہی بڑا بزنس مین بلا لیجئے، جب آپ نارمل زندگی میں آتے ہیں تو وہ سب پیچھے رہ جاتا ہے۔ تو ہر چیلنج پر صحیح فیصلہ لینا ہی اصل فیصلہ ہے اور اگر فیصلہ نہیں لیا تو سمجھ لیں آپ فیل ہو گئے۔

سوال: سلیم صاحب آپ کے دوستوں کے بڑے رسیا ہیں، کھانے کھلاتے ہیں، کھاتے ہیں، ہنستے ہیں کھیلتے ہیں، گپیں لگاتے ہیں، خوش لباس ہیں، خوش گفتار ہیں، خوش شکل ہیں، خوش صحت ہیں، اور منہ بنا کر زیادہ دیر تک ناراض نہیں رہتے، آپ بڑے کب ہوں گے؟

جواب: میرا خیال ہے کہ یہی بڑا پن ہے، ایک تو وہ بچہ ہوتا ہے جسے کوئی پرواہ نہیں ہوتی

کھا لیا، پی لیا دوستی یار کرلی، جب چاہا سولیا، جب چاہا اُٹھ گیا، میرا معاملہ ایسا نہیں ہے، میں بہت ذمہ دار بچہ ہوں، میرے خیال میں جو بھی پل آپ نے ہنس کر گزار لیا وہ ہی آپ کا کمال ہے۔

سوال (بیگم سلیم غوری سے): گھر میں کتنا ہنستے ہیں؟

جواب: ماشاءاللہ بہت ہنستے ہیں، بلکہ بہت ہنساتے ہیں۔

سوال: بعض شوہر تو بڑا رلاتے ہیں؟

جواب: نہیں نہیں، یہ ایسے نہیں ہیں، یہ ہنستے بھی بہت ہیں، ہنساتے بھی بہت ہیں اور اگر میرے لیے چائے بنا کر بھی لائیں تو ڈانس کرتے ہوئے آرہے ہوتے ہیں۔

سوال: ارے واہ! یعنی بدمزہ چائے کے ساتھ ساتھ ان کا بے ڈھنگا ڈانس بھی دیکھنا پڑتا تھا، یہ تو بہت دلچسپ بات ہے۔ سلیم صاحب آپ کے ذہن میں کیا ہوتا ہے جب آپ اتنا زیادہ کچھ کر رہے ہوتے ہیں، میرا اگلا سوال بھی یہی ہے کہ آپ اپنے اردگرد بہت سے لوگوں کو کام کرنے اور ترقی کرنے کا موقعہ دیتے ہیں، ہمیں پتا چلا ہے کہ لوگ ملازم نہیں مالک کے طور پر کام کرتے ہیں اور آپ سب کے دوست ہیں۔ لیکن آپ کسی سے کبھی اُدھار بھی نہیں مانگتے۔ اور کسی سے اونچا نہیں بولتے اور کسی کی تحقیر نہیں کرتے۔ باس کا یہ تصور تو ہمارے ہاں آسانی سے ہضم نہیں ہوتا۔ آپ روایتی باس کیوں نہیں ہیں، جیسے روایتی شوہر نہیں ثابت ہو سکے اب تک؟

جواب: لیڈرشپ کے بہت سے لیول ہیں لیکن لیڈرشپ وہ ہے کہ لوگ آپ سے پیار کریں، عزت کریں بجائے اس کے کہ آپ سے ڈر کر عزت کریں، یہی وجہ ہے کہ ہماری کمپنی میں پروڈکشن بہت زیادہ ہے کیوں کہ لوگ ہمارے ساتھ کام کرنا پسند کرتے ہیں۔

میرا بہت سادہ اصول ہے کہ مجھ سے گیم مت کھیلیے۔ اگر آپ مجھ سے گیم کر رہے ہیں تو مجھے آپ کی ضرورت نہیں ہے۔ میں ایسے لوگ لاتا ہوں جو مجھ سے زیادہ پڑھے لکھے ہوتے ہیں، زیادہ سمارٹ ہوتے ہیں، وہ مجھے بتاتے ہیں، میں اُن کو نہیں بتاتا، میں ایسے لوگوں کا باس کیسے ہو سکتا ہوں، وہ میرے ایڈوائزر ہیں جو میرے ہر فیصلے سے اتفاق نہ کرنے کا حق رکھتے ہیں۔ یہ ان کی ذمہ داری ہے کہ مجھے چیلنج کریں، پھر ہم ایک دوسرے کو قائل کریں گے، یہ سب کچھ مسلسل باس بنے رہنے سے ممکن نہیں۔

سوال: سلیم صاحب لگتا ہے کہ آپ کی زندگی ایک کھلی کتاب کی طرح ہے۔ تاہم پھر بھی اِس کتاب کے کچھ صفحے ضرور مڑے ہوئے ہوں گے اور اُن پر کیا لکھا ہوا ہے اور کس کو اُنہیں پڑھنے کی اجازت ہے یا پھر واقعی آپ وہی ہیں جو ہیں اور آپ کی زندگی میں کچھ بھی چھپا ہوا نہیں ہے؟

بیگم سلیم غوری: شادی سے پہلے کے تو بہت صفحے مُڑے ہوئے ہیں، اُس کے بعد میں ہر صفحے کو سیدھا کر دیا۔

سلیم غوری: زندگی ہمیشہ پرفیکٹ نہیں ہوتی، اور نہ ہی ہم پرفیکٹ انسان ہیں لیکن کوشش یہ ہونی چاہیے کہ کتاب کھلی ہی رہے، کتاب کا مقصد ہی پڑھنا ہے۔ بند کتاب بیکار ہے، کتاب وہی ہے جسے آپ شیئر کر سکتے ہیں اور جس سے لوگ استفادہ کر سکتے ہیں۔

سوال: بھابی آپ سلیم صاحب کو کتنا جانتی ہیں؟ کتنا دعویٰ کر سکتی ہیں کہ آپ سلیم کو سو فی صد جانتے ہیں یا کتنا جانتی ہیں؟ 110 فی صد جانتی ہیں؟

جواب: ہمیں ساتھ رہتے ہوئے کافی سال ہو گئے ہیں، اب تو یہ کچھ کہنے والے ہوتے ہیں تو میں جان جاتی ہوں کہ یہ کیا کہنے والے ہیں۔

سوال: کیا یہ آپ کو اتنا جانتے ہیں؟

جواب: مجھے؟ یہ مجھے بھی بہت زیادہ جانتے ہیں۔

سلیم غوری: ہماری آپس میں انڈرسٹینڈنگ شاندار ہے، اس سے زندگی آسانی سے گزرتی ہے۔ میرا خیال ہے کہ ہر جوڑے کے لیے ضروری ہوتا ہے کہ آپ ایک دوسرے کے ساتھ تھوڑا سا آسان ہو جائیں، میں لوگوں کی طاقت دیکھتا ہوں، ان کی طاقت کو لے کر چلتا ہوں، لوگوں کی کمزوریوں کو نظرانداز کرتا ہوں، اس کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ لوگ آپ کو اچھے لگتے ہیں۔

سوال: بھابھی اپنی کوئی خوبی بتائیں؟

جواب: میری کوالٹی یہ ہے کہ میں اپنے اردگرد لوگوں کو معاف کر سکتی ہوں۔

سوال: سلیم صاحب ہم ابھی تک Nestle ہی سنتے آئے تھے، اب ہم Netsole بھی سنتے ہیں جو آپ کی کمپنی ہے، کیسے شروع کی؟ کیا تھا اس کے پیچھے اور کیا آپ سمجھتے تھے کہ اللہ تعالیٰ آپ کو اتنی کامیابی دے گا؟

جواب: میرا خواب بہت چھوٹی عمر سے تھا کہ مجھے بڑی چیزیں حاصل کرنی ہیں لیکن میں ایسا جادوگر نہیں تھا کہ جھٹ پٹ بنالیتا، جب کام شروع کیا تو شوق بہت تھا کہ بہت کچھ بنانا ہے۔

سوال: کیسے ذہن میں آیا کہ آپ اپنا کام کریں گے؟

جواب: کاروباری رجحان تو بچپن سے تھا، یہ جستجو مجھے میرے والد صاحب کی طرف سے ملی تھی، میں بہت خوش قسمت ہوں کہ میرے والد خود بہت بڑے کاروباری آدمی تھے۔انھوں نے بہت محنت کی۔کبھی اُنہیں ڈرتے نہیں دیکھا۔کبھی کسی بات پر پریشان ہوتے ہوئے نہیں دیکھا۔ جب حالات خراب ہوتے تھے تب بھی وہ ہمیشہ مضبوط رہتے،تو اُن کو دیکھ کر سوچ آتی تھی کہ میں بھی کچھ کروں گا، یہ میرے خون میں بہت شروع سے تھا تو جب وقت ملا اور کام شروع کیا تو میرے پاس 16 سال کا تجربہ تھا،میرا خیال ہے کہ کسی بھی نئے آدمی کے لیے یہ بڑا پیغام ہے کہ اُس کی بنیاد بہت مضبوط ہو،وہ بنیاد لے کر جب میں پاکستان آیا تو آئیڈیا زبڑے تھے لیکن خبر نہیں تھی کہ وہاں کیسے پہنچوں گا،اس میں قسمت کا بہت ہاتھ ہے،اللہ تعالیٰ کی رحمت ہے،اس کا ہاتھ ہے،میرے باپ کی میری ماں کی دعائیں ہیں،کو میری والدہ کی جلدی وفات ہوگئی لیکن اب بھی وہ اوپر بیٹھ کر دیکھتی ہوں گی،اسی لیے جب کوئی مشکل آتی ہے تو مل جاتی ہے، مجھے نہیں پتا کیسے مل جاتی ہے۔

سوال: لیکن ابھی بھی آئی ٹی ایک چھپا ہوا شعبہ لگتا ہے،اس کی وجہ کیا ہے کہ سرکاری سرپرستی نہیں ہے؟

جواب: اچھا ہے کہ سرکاری سرپرستی نہیں ہے،اس وقت ملک میں 1000 سے زائد کمپنیاں آئی ٹی کی سروسز میں ہیں۔اتنی آپ کے پاس ٹیکسٹائل کی فیکٹریاں نہیں ہیں جتنے آئی ٹی سافٹ ویئر ہاؤس ہیں!

سوال: آپ بڑی بنیادی بات کررہے ہیں۔کہتے ہیں ہیں ہماری اکانومی کا بہت زیادہ انحصار ٹیکسٹائل پر ہے وہ جو دس بارہ ارب ڈالر کماتی ہے،آئی ٹی کہاں ہے؟

جواب: یہ دس بارہ ارب ڈالر آہستگی سے یہ پیچھے ہٹ رہے ہیں جبکہ آئی ٹی کی آگے بڑھ رہی ہے۔اس وقت انڈیا 60 ارب ڈالر کی آئی ٹی ایکسپورٹ کرتا ہے اور اس کی ٹیکسٹائل ایکسپورٹ پچیس ارب ڈالر کی ہے۔آپ دیکھیں گے کہ اگلے پانچ سال میں آئی ٹی کی پانچ بلین ڈالر سے اوپر

چلی جائے گی،انشاءاللہ!

سوال: سلیم صاحب،آپ بھابھی سے کچھ پوچھنا چاہتے ہیں؟

جواب: یار میں تو ان کو شکریہ ادا کرنا چاہوں گا۔میں عام طور پر یقین رکھتا ہوں کہ وہ لوگ اللہ تعالیٰ کی رحمت پر شاکر ہیں جن کی رفاقت میں پیار ہو، یقین ہو اور ایک دوسرے کو جگہ دیتے ہوں ، یہ پیغام بھی سب کے لیے ہے کہ بے جا سوال نہ کریں ،ایک دوسرے سے نظر انداز کرنا سیکھیں، چھوٹی باتوں پہ مت اُلجھیں۔

سلیم صاحب! ہم نے سافٹ ڈرنک تو سنا ہوا تھا، یہ سافٹ ویئر اور ہارڈ ویئر کیا ہے؟ ہمیں یہ سمجھ نہیں آتا، کچھ سمجھائیں؟

جواب: سافٹ ویئر روح ہے اور ہارڈ ویئر باڈی ہے،جس طرح آپ کی ایک باڈی ہارڈ ویئر ہے،اس میں روح آپ کا سافٹ ویئر ہے۔وجود ہارڈ ویئر ہے اور روح سافٹ ویئر ہے۔

سوال: آپ کا سافٹ ویئر کون ہے جس کی وجہ سے آپ دنیا میں جانے جاتے ہیں؟

جواب: میرا سافٹ ویئر تو میرے ساتھ بیٹھی ہے۔

سوال: میں کمپنی کی بات کر رہا ہوں۔

جواب: وہ ہماری فنانشل ایپلی کیشن ہے۔

سوال: فنانشل ایپلی کیشن کیا ہوتا ہے؟

جواب: جس سے آپ کا کوئی کام ہو سکے۔یعنی اگر آپ قرض لیتے یا دیتے ہیں تو وہ ایک ٹرانزکشن تصور ہوتی ہے جسے ہمارا سافٹ ویئر دیکھتا ہے۔

سوال: کیا یہ اکاؤنٹنگ کا کوئی عمل ہے؟

جواب: جی بالکل، یہ ایک بڑا پیچیدہ سافٹ ویئر ہے، بہت پیچیدہ ہے اور پیچیدگی ہی اس کی بنیاد ہے،اس کو ڈویلپ کرنے میں ہمیں بہت وقت لگا۔

سوال: تو کیا انگریز ہم سے غبی ہیں، کند ذہن ہیں کہ وہ ایسا سافٹ ویئر نہیں بنا سکے؟

جواب: ہم سے پہلے انگریز ہی نے بنایا تھا لیکن جب ہم آئے تو ہم نے اسے نئے سرے سے کیا اور اس کی قیمت کم کی، جو چیز امریکہ میں اس وقت ملین ڈالر میں مل رہی تھی ہم نے آج سے

سولہ سال پہلے ایک لاکھ ڈالر میں آفر کیا۔

سوال: کیا اس کی کوالٹی وہی تھی؟

جواب: اس سے بہتر تھی کیوں کہ اس کو منظم کرنے کے لیے ہمارے پاس لوگ زیادہ تھے، انگریزوں کی لاگت بہت زیادہ تھی، ہماری کم تھی۔ اب ہماری پرائس ان سے بھی زیادہ ہے کیوں کہ ہماری کوالٹی بہتر ہے، اب کسٹمر کوالٹی پر ہم سے لیتا ہے، کسٹمر قیمت کی پرواہ نہیں کرتا۔

سوال: جب انسان کمپیوٹر پہ کام کر رہا ہوتا ہے تو اس کا اپنا ذہن خرچ ہو رہا ہوتا ہے یا بے چارے کمپیوٹر کا؟

جواب: کمپیوٹر کا کوئی ذہن نہیں ہے، کمپیوٹر تو بالکل ڈبہ ہے۔

سوال: کہتے ہیں کمپیوٹر میں کوئی سافٹ ویئر ہوتا ہے اور پروگرامنگ ہوتی ہے۔

جواب: سافٹ ویئر تو ہم بناتے ہیں۔ کمپیوٹر خود تو احمق ہے۔ انسان اس کے اندر پروگرامنگ کرتا ہے۔ کمپیوٹر کچھ بھی نہیں ہے، یہ ایک ناکارہ مشین ہے جب تک روح کی شکل میں سافٹ ویئر اس کے اندر فٹ نہیں ہوتا۔

سوال: جب آپ بہت دیر کام کر کے کمپیوٹر کو شٹ ڈاؤن کی کمانڈ دیتے ہوں گے تو پہلا خیال کیا آتا ہے کہ شکر ہے بند ہو گیا!

جواب: چل بیلے گھر چل ..... بہت ہو گئی!

سوال: لیکن ڈیولپر تو بے چارا یہ نہیں کہہ سکتا، اس کا کمپیوٹر کب بند ہوتا ہے؟

جواب: پہلے دس سال کا پیریڈ ہے کسی بھی پروفیشن میں مشکل ہوتا ہے۔ اگر آپ ڈاکٹر کو لیں تو پہلے دس سال وہ بہت کام کرتے ہیں، اسی طرح کام سارے اچھے ہیں، ان میں قابلیتیں بنانا ہی ہمارا اصل کام ہے۔

سوال: بھابی! جب سلیم زیادہ دیر کمپیوٹر کو گھورتے رہیں تو آپ کو شک نہیں پڑتا کہ یہ اتنی دیر سے کیا گھورے جا رہے ہیں؟ یا آپ سمجھتی ہیں کہ کام ہی کر رہے ہیں؟

جواب: ایمان داری سے شک تو پڑتا ہے لیکن یہ ایسے ہیں نہیں۔

سوال: میرا خیال ہے کہ شوہر پر شک کرنا تو بیوی کا جاب ہے۔

مسز سلیم غوری: میں آپ کو بتاؤں کہ تھوڑا بہت شک بہت اچھا ہوتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ دوسرے کا خیال کرتے ہو اور جب زیادہ شک ہو جاتا ہے تو وہ فتور بن جاتا ہے، پھر دماغ خراب ہو جاتا ہے۔

سوال: سلیم صاحب! یہ تو بڑی بنیادی بات ہے کہ تھوڑا تھوڑا شک رہنا چاہیے جس سے محسوس ہوتا رہے کہ آپ کی دیکھ بھال ہو رہی ہے۔

مسز سلیم غوری: سلیم پر شک کرو تو بہت خوش ہوتے ہیں۔

سلیم غوری: تھوڑا سا شک آپ کی زندگی میں دلچسپی پیدا کر دیتا ہے، میں اس سے متفق ہوں۔

سوال: کیا پاکستان کی آئی ٹی عام آدمی کی زندگی پر کیا اثر ڈالتی نظر آتی ہے؟

جواب: پاکستان کا مستقبل بہت روشن ہے۔ ایسا ملک جس کی آبادی 20 کروڑ پر جا رہی ہو اور جو وسائل سے مالا مال ہو، اس کا مستقبل تو ویسے ہی بہت روشن ہے۔ پاکستان کی سب سے بڑی طاقت ہے اس کے لوگ ہیں۔ ہماری آبادی کا 60 فی صد ہماری نوجوان نسل ہے۔ یہ بہت بڑی طاقت ہے، اگر آپ صحیح تعلیم اور ٹریننگ دیں تو اس سے بڑی کوئی طاقت ہے ہی نہیں۔ اگلے دس سال میں پاکستان ایک تیزی سے ترقی کرتی ہوئی قوم بن جائے گا اور جو بھی موجودہ مشکلات ہیں ان میں بہتری آئیگی، میں بہت مثبت ہوں۔ ہماری پوری انویسٹمنٹ پاکستان میں ہے اس یقین کے ساتھ کہ پاکستان آئی ٹی انڈسٹری میں بذات خود بہت مضبوط ملک بن جائے گا۔ پاکستان میں ابھی بہت گنجائش ہے ابھی آئی ٹی انڈسٹری ہے بہت زیادہ انویسٹمنٹ کیا جا سکتا ہے۔

یہی پھر آج کا پیغام بنتا ہے جو گفتگو سلیم غوری صاحب سے ہوئی ہے کہ پاکستان کے اندر آئی ٹی کا مستقبل بہت روشن ہے۔ جس کا مطلب ہے کہ پاکستان کے اندر ایک عام آدمی کا مستقبل بہت روشن ہے اور جس کا ایک اور مطلب یہ ہے کہ خود پاکستان کا مستقبل بہت روشن ہے۔ ہمارے ساتھ پاکستان کے ٹی گیٹس موجود تھے۔ پاکستان میں کمپیوٹر انڈسٹری کے باوا آدم موجود تھے۔ ہم نے کوشش کی خشک گفتگو کی بجائے ان کی گھریلو زندگی، ان کی عام زندگی کے حوالے سے گفتگو کی جائے۔ ہم شکر گزار ہیں جناب سلیم غوری صاحب کے اور مسز سلیم غوری صاحب کے۔

پروگرام مینا بازار میں

عائشہ ثناء

ہمارے ساتھ آج یہاں ایک آئی ٹی ٹائیکون موجود ہیں، جن کا شمار دنیوں میں ہوتا ہے ، ہمارے ساتھ سلیم غوری صاحب۔

عائشہ ثنا: السلام علیکم!

سلیم غوری: وعلیکم السلام!

عائشہ: آج آپ ایسی خاتون سے بات کریں گے جس کو کمپیوٹر بھی آن کرنا نہیں آتا۔

سلیم: (کیمروں کی طرف اشارہ کرتے ہوئے) یہ سب ٹیکنالوجی کی بنیاد پر ہی تو آپ کر رہی ہیں۔

عائشہ: یہ کوئی اور کر رہا ہے، میں نہیں کر رہی، میں نے کرنا ہوتا ہے تو بالکل پتا نہ چلتا۔

سلیم: اکثر لوگ یہی سوچتے ہیں کہ ٹیکنالوجی کوئی بہت بڑا ہوا ہے لیکن ہماری زندگی میں اس کا دخل اتنا زیادہ ہے کہ ہم سوچے بغیر بھی ٹیکنالوجی کو استعمال کر رہے ہوتے ہیں۔

عائشہ: آپ کی کمپنی NetSol پوری دنیا میں کام کر رہی ہے، اس کی پوری دنیا میں شاخیں ہیں۔ کیا کہیں گے اس بارے میں؟

سلیم: ہماری کامیابی میں امریکہ میں ہماری موجودگی کا بہت بڑا فیکٹر ہے، وہاں ہمارا بہت بڑا سیٹ اپ ہے، یورپ کو ہم UK سے دیکھتے ہیں۔ لیکن سب سے بڑا دلچسپ پہلو چین میں

ہماری موجودگی ہے۔

عائشہ: ناظرین، ایک پاکستانی آئی ٹی کمپنی نے ایسا ایسا سوفٹ ویئر ڈویلپ کیا ہے جس کو بڑے بڑے کاروباری گروپس بشمول ٹویوٹا، مرسیڈیز بینز وغیرہ استعمال کر رہے ہیں۔

سلیم: یہ حقیقت ہے اور یہ ہمارے خواب کی تعبیر ہے صرف 13 سال میں ہم نے اتنی بڑی کامیابی حاصل کی ہے، لوگ مجھ سے پوچھتے ہیں کہ میں کامیابی کیسے حاصل کی۔ میں کہتا ہوں کہ کامیابی کے لیے خواب دیکھنا بہت ضروری ہیں۔

عائشہ: مجھے یہ اعزاز حاصل ہے کہ میں نے پہلا وی آئی پی اپنٹ NetSol کا کنڈکٹ کیا تھا۔ سلیم صاحب آپ نے یہ سب کیسے سٹارٹ کیا؟

سلیم: میرا آئی ٹی کا ماضی 30 سال پر مشتمل ہے۔ یعنی جب تک آپ وقت نہیں دیں گے کسی بھی کام میں آگے نہیں بڑھیں گے، میری بیک گراؤنڈ پیٹرولیم انجینئرنگ کی ہے، جب میں پیٹرولیم انجینئرنگ کر رہا تھا تو مجھے ایک کمپیوٹر لینگویج دی گئی، مجھے اس نے اپنا گرویدہ کر لیا میرے ذہن میں کیا آیا کہ میں نے سب چھوڑ چھاڑ کے سعودی عرب میں ایک بینک کے کمپیوٹر ڈیپارٹمنٹ میں نوکری کر لی، میں سمجھتا ہوں زندگی میں فیصلوں کا بڑا دخل ہوتا ہے۔

عائشہ: تو گویا کہ آپ نے ایک رسک لیا؟

سلیم: رسک بھی لیا اور تنخواہ بھی آدھی کر لی، اپنی فیملی کا بجٹ بھی مجھے آدھا کرنا پڑا لیکن مجھے یقین تھا کہ زندگی میں آپ جو فیصلے کرتے ہیں اُس کا اثر آپ کو کچھ سالوں میں نظر آتا ہے، وہ میرا 30 سال پہلے کا فیصلہ تھا جس کے نتائج آج آپ کے سامنے ہیں۔

عائشہ: سلیم صاحب بتایئے کہ لوگوں کو کیسے متحرک کیا جائے کہ وہ لوگ بھی رسک لیں؟

سلیم: یہ تو سادہ تکنیک ہے اپنے آپ پر اعتماد کریں، آپ کو اپنے پر یقین ہونا چاہیے۔ ایک بچے نے مجھ سے سوال کیا کہ سر کی کامیابی کا راز کیا ہے؟.... میں نے کہا بہت سی ناکامیاں ، جب تک آپ فیل نہیں ہوں گے تب تک آپ کامیاب نہیں ہو سکتے۔

عائشہ: ذرا شمار کریں کے کتنی دفعہ ناکام ہوئے ہیں آپ؟

سلیم: بہت مرتبہ۔

عائشہ: میں یہ بتانا بھول گئی ہوں کہ سلیم صاحب آسٹریلیا کے اعزازی کونسل جنرل بھی ہیں۔

سلیم: یہ ایک اضافی ذمہ داری ہے، مجھے فخر ہے کہ یہ نامزدگی کی گئی ہے کیوں کہ میں آسٹریلیا میں رہا ہوں تو انہوں نے مجھے یہ اعزاز دیا۔

عائشہ: آپ نے کاروبار 20 لاکھ میں شروع کیا تھا؟

سلیم: سب یہی تھے، باقی تو بعد میں تھوڑا تھوڑا ہوتا گیا۔

عائشہ: کوئی کمیٹی ڈالی تھی؟

سلیم: کچھ ایسا ہی تھا، دوستوں سے پکڑے، میری بیوی نے کچھ بچت کی ہوئی تھی، وہ بھی ڈال دیے۔

عائشہ: آپ نے اُن کی بچتوں سے آغاز کیا، اسی لیے دیکھیں آپ کا کام چلا۔ آپ دن کتنی دفعہ اپنی بیگم سے فون پر بات کرتے ہیں؟

سلیم: اب تو بے چاری جب فون کرتی ہے تو میں کہتا ہوں جلدی بات کرو۔

عائشہ: یعنی کاروبار شروع بیگم کی کمیٹیوں سے شروع کیا، جب دفتر میں کوئی بزنس کال نہیں آتی تھی تو وہ فون کر کے ڈھارس بندھاتی تھیں اور اب جب کامیاب ہو گئے تو کہتے ہیں کہ جلدی بات کرو، یہ تو اچھی بات نہیں ہے۔ کیا آپ کی بیوی بھی آپ کے ساتھ سفر کرتی ہیں؟

سلیم: ایک دفعہ میں چین جا رہا تھا، لمبا ٹرپ تھا، میں نے کہا کہ میرے ساتھ چلو، چلی تو گئی لیکن اس نے کہا کہ وہ دوبارہ نہیں جائے گی کیوں کہ میں مصروف ہونے کی وجہ سے زیادہ دیر ہوٹل سے باہر رہتا تھا۔

عائشہ: اچھا سلیم صاحب مجھے لگ رہا ہے کہ NetSol میں خواتین بھی کافی ہیں اور آپ لوگ ملازمتوں میں مساوی مواقع دینے والے لگ رہے ہیں، کیا یہ سچ ہے؟

سلیم: میری دو بیٹیاں ماشاءاللہ میرے ساتھ ہیں اور میرا یقین ہے کہ خواتین کا سوسائٹی میں بہت بڑا کردار ہے۔ ہماری پالیسی میں خواتین کو مساوی مواقع فراہم کرنے پر بڑی توجہ دی گئی ہے۔ ہم نے ڈے کیئر بنایا ہوا ہے کیوں کہ ہم نہیں چاہتے کہ شادی شدہ بچیوں کو کھو دیں!

عائشہ: کیا یہ حقیقت ہے کہ آپ کی فیملی کے جتنے بھی بچے ہیں ان میں سے زیادہ تر آئی ٹی میں ہیں؟

سلیم: یہ محض اتفاق کی بات ہے، دو بھائیوں کے بچے پہلے ہی ماشاءاللہ پڑھ کے اپنی آئی ٹی کی تعلیم مکمل کر کے NetSol میں آ چکے ہیں۔ میری چھوٹی بیٹی نے میرے کہے بغیر کمپیوٹر انجینئرنگ کی ہے۔

عائشہ: آپ کے والد تو سیلز میں تھے؟

سلیم: میرے والد 1970ء میں بزنس کرتے تھے، وہ اپنی محنت سے بننے والے بزنس مین تھے، بہاولپور سے فیملی کے ساتھ لاہور میں شفٹ ہو گئے تھے، اس وقت ان کی جیب میں کوئی رقم نہیں تھی۔

عائشہ: آج کل وہ کیا کرتے ہیں؟

سلیم: اب تو ماشاءاللہ ہمارے چیف ہیں، انھوں نے پوری فیملی کو سیٹ کیا۔ ہم خوش ہیں کہ وہ پوری فیملی کے انچارج ہیں۔ ان کا روزانہ آفس میں آنا بہت ضروری ہے۔

عائشہ: اچھا کیا آپ مشکل پسندی کے ماہر ہو؟

سلیم: آپ کو بحیثیت صحیح انسان ہونے کے ہارڈ ٹاسک کی ضرورت نہیں رہتی جب آپ پروفیشنل ہائر کرتے ہیں۔

عائشہ: کیا آپ کی بیگم اچھی کک ہے؟

سلیم: وہ واقعی بڑی اچھی کک ہے۔ چونکہ اب اور ذمہ داریاں بہت ہیں اس لیے کلنگ نہیں کرتی، لیکن اب وہ کچن کی نگرانی کرتی ہیں۔ اُسے پتا ہوتا ہے کہ مجھے کیا کھانا ہے۔

عائشہ: ریلیکس کیسے کرتے ہیں؟ گھر والوں کے ساتھ آپ کی انٹرٹینمنٹ کیا ہوتی ہے؟

سلیم: ہم باہر کھانا کھانے جاتے ہیں۔ مجھے پڑھنے کا بھی شوق ہے، ٹی وی پر ڈاکومنٹریز دیکھتا ہوں۔ کرنٹ افیئرز کو نظر انداز کرتا ہوں۔ میری کوشش ہوتی ہے کہ شام فیملی کے ساتھ گزاری جائے۔

عائشہ: فلمیں وغیرہ دیکھتے ہیں؟

سلیم: جی ۔بالکل شوق سے ۔

عائشہ: کترینہ کیف پسند ہے کرینہ کپور؟

سلیم: یہ کہوں کہ نہیں پسند تو یہ جھوٹ ہوگا۔

عائشہ: کیا ایمان داری اور یقین ہی سب کچھ ہوتا ہے؟

سلیم: ہونا بھی چاہیے، یہ بہت اچھا ہے۔

عائشہ: کبھی بھائیوں کی لڑائی تو ہوتی ہوگی؟

سلیم: بچپن میں بہت لڑائی ہوتی تھی ۔

عائشہ: بزنس میں؟

سلیم: لڑائی نہیں ہوتی، بحث مباحثہ ہوتا ہے، اور میری بیوی سر پکڑ کر بیٹھی ہوتی ہے کہ پھر شروع ہوگئے اور بھابھیاں بھی کہہ رہی ہوتی ہیں کہ دیکھو سارے بھائی پھر شروع ہوگئے ۔لیکن خدا کا شکر ہے کہ ہم رزلٹ نکالتے ہیں ۔ایک بات ہم نے طے کی ہوئی ہے کہ بھئی بحث کرلو، جھگڑا بھی کر لو، غصہ بھی کرلو اور تھوڑا سا شور بھی مچالو، ہر چیز کے لیے تھوڑی تھوڑی جگہ رکھو ۔چیلنج بہت ہوتے ہیں لیکن جہاں فیملی میں توازن ہوتا ہے وہ آپ کے لیے رحمت بن جاتا ہے ۔بعض اوقات آپ کو ہار ماننا پڑتی ہے، اس سے کچھ فرق نہیں پڑتا، کئی دفعہ نقصان بھی ہوتا ہے، کوئی بات نہیں اور ہم ہار مان لیتے ہیں ۔میں نے غلطی کی، نقصان ہوا، میرے بھائیوں نے قبول کیا اور ان کو نقصان بھی بھرنا پڑا ۔ اس وجہ سے آج ہم یہاں ہیں اور سب کے لیے یہی پیغام ہے کہ معاف کرو اور بھول جاؤ، توڑنا بہت آسان ہے، جوڑنا بہت مشکل ہے ۔

آپ نے بہت اچھی بات کہی ہے ۔اسی پر ہم آج کا پروگرام ختم کریں گے ۔

گیسٹ گیریزن

عائشہ: اس segment میں آپ کی ملاقات ایک دفعہ سلیم غوری صاحب سے ہوئی تھی ،پچھلے پروگرام میں ہم سلیم صاحب سے درخواست کی کہ اگلی دفعہ آپ جب آئیں گے تو آپ کو اپنی

بیگم کو ساتھ لائیں تا کہ ہمیں پتا چلے کہ کامیابی کے پیچھے کون خاتون ہیں ۔خوش آمدید، مسٹر اینڈ مسز سلیم غوری۔

آخر ہم نے دیکھ لیا کہ آپ کی کامیابی کے پیچھے کون عظیم خاتون ہیں پیچھے؟ پہلے میں ذرا نسرین سے بات کرلوں ۔ بھئی! انہوں نے تب کھل کر آپ کی تعریف نہیں کی تھی ۔لیکن آج آپ کے سامنے ہیں تو کھل کر آپ کی تعریفیں ہوں گی ۔اچھا ذرا یہ بتائیں کہ آپ کتنی ٹیکنیکل ہیں؟

نسرین سلیم: میں تو بالکل بھی ٹیکنیکل نہیں ہوں، میں صرف مسز ٹیکنیکل غوری ہوں، بس تھوڑا سا لیپ ٹاپ استعمال کرسکتی ہوں اور کچھ نہیں ۔

عائشہ: آپ کی کہانی کہاں سے شروع ہوئی ہم تو اس میں دلچسپی رکھتے ہیں، NetSol کی کہانی تو سن لی تھی ہم نے ۔

نسرین: کون سی؟... محبت کی کہانی؟... محبت تو میرا خیال ہے سولہ سال سے شروع ہوئی تھی ۔

عائشہ: اللہ! یہ باتیں تو سلیم صاحب نے بتائی نہیں تھیں، آپ کزن ہیں؟

نسرین: ہاں ہم کزن ہیں ۔

عائشہ: پھر فیملی میں کوئی مخالفت تو نہیں ہوئی ہوگی؟

نسرین: نہیں..... اس کہانی میں ولن کہیں سے نہیں آیا تھا ۔ہم خوش قسمت ہیں کہ ہمارے ماں باپ بھی خوش تھے اور ہم لوگ بھی خوش تھے ۔

عائشہ: کتنے سال ہوگئے شادی کو؟

نسرین: 30 سال ۔

(میں نے بریک میں نسرین سے پوچھا آپ کا تعلق کہاں سے ہے تو سلیم صاحب نے کہا کہ ملتان کی مٹیارن)۔

عائشہ: اچھا! تو آپ کو کچھ بتا رہی تھیں، میں چاہتی ہوں کہ زیادہ باتیں نسرین سے ہوں آج ۔

نسرین: آپ کیا پوچھنا چاہ رہی ہیں؟

عائشہ: سلیم کی کامیابی کو کیسے دیکھتی ہیں؟

نسرین: سلیم سیلف میڈ ہیں۔انہوں نے اپنی زندگی بنیاد سے شروع کی۔

سلیم: میرا خیال ہے بغیر تعاون کے لائف بنتی نہیں، کسی کی لائف بھی آپ نکال کر دیکھ لیں، وہ منفرد ہوگی، بیوی کا کام زندگی میں نظر نہیں آتا، اکثر لوگ اسے نظر انداز کرتے ہیں لیکن حقیقت میں بیک اپ میں تو وہی ہوتی ہے!

عائشہ: اگر یہ خواتین کی تعریف کرتے ہیں تو آپ کا کیا ردعمل ہوتا ہے؟

نسرین: میں حسد محسوس نہیں کرتی۔

عائشہ: سلیم صاحب گھر میں کیسے ہیں؟

نسرین: گھر میں ماشاءاللہ بہت اچھے ہیں۔

عائشہ: آج آپ ان کی برائی بھی کر سکتی ہیں، یہ آپ کو کچھ نہیں کہیں گے۔

نسرین: لیکن جب کوئی انسان کامیاب ہوتا ہے نا تو اس میں بہت ساری خوبیاں ہوتی ہیں۔ ماشاءاللہ میں خوش قسمت ہوں کہ سلیم میں بہت زیادہ مثبت چیزیں ہیں۔ وہ ہر ایک کا خیال رکھتے ہیں۔ ہمارا جوائنٹ فیملی سسٹم ہے۔سلیم سب کا خیال رکھتے ہیں، اپنے والدین کا بھی خیال رکھتے ہیں، میرا بھی رکھتے ہیں اور دراصل ہر انسان کا خیال رکھتے ہیں۔میرا خیال ہے کہ ان کی سوچ یہی ہے کہ لوگوں کا خیال رکھنا عبادت ہے۔

عائشہ: ماشاءاللہ آپ کی اتنی تعریف ہو رہی ہے سلیم صاحب!

سلیم: نسرین خاموش طبع ہے لیکن جب بولنا ہوتا ہے تو بول پڑتی ہے۔

عائشہ: خاموش لوگ بلا کے خطیب ہوتے ہیں۔

عائشہ: بیٹیاں کس پر گئی ہیں؟

نسرین: ایک مجھ پر ہے ایک سلیم پر ہے۔

عائشہ: ایک کی تو شادی بھی ہوگئی ہے۔اور کوئی نواسا نواسی بھی ہیں آپ لوگوں کے؟

سلیم: جی ہاں ..... ماشاءاللہ۔ہم خوش قسمت ہیں کہ ہمارا ایک نواسا اور ایک نواسی ہیں۔اور وہ مجھ سے زیادہ بے تکلف ہوتے ہیں لیکن نسرین خیال بہت کرتی ہے۔یہ کہتی ہے کہ چھلانگیں بڑی

بڑی مارتے ہیں۔اس پر تھوڑی سی پریشان ہو جاتی ہے۔

عائشہ: اچھا کب کب یہ بہت بولتی ہیں؟

سلیم: اگر خیالات کے تبادلے میں ہم آہنگی نہ ہو تو بات جاتی ہے، گھر پر بھی ہو جاتی ہے، کبھی گھر کی ڈیکوریشن پر ہو جاتی ہے۔

نسرین: سلیم صاحب گھر میں بہت دلچسپی لیتے ہیں؟ گھر کی بیرونی ڈیکوریشن پر سلیم زیادہ توجہ دیتے ہیں اور میں گھر کی جو اندرونی سجاوٹ پر، کبھی کبھی ظاہر ہے پوائنٹ آف ویو مختلف ہو جاتا ہے جس پر بحث مباحثہ کی گنجائش ہو سکتی ہے۔میرا خیال ہے کہ جب مضمون میرا ہو تو پھر مجھے بولنا پڑتا ہے۔ان معاملات میں مرد کی جیت ہو نہیں سکتی، اچھا ہے کہ وہ ہار قبول کر لے۔

عائشہ: آپ کا آفس میں بھی آنا جانا ہے یا اس سے کوئی تعلق نہیں؟

نسرین: نہیں، میں بہت کم جاتی ہوں۔جب بلاتے ہیں تو جاتی ہوں۔

سلیم: ہم نے آفس کو وائف پروف بنایا ہوا ہے۔

عائشہ: سٹارز کیا ہیں آپ دونوں کے؟

نسرین: میں Aries ہوں۔

سلیم: اور میں Libra ہوں۔

عائشہ: سلیم صاحب! NetSol میں کیا پیش رفت ہو رہی ہے، آپ لوگ ہمیشہ نئے خیالات کے ساتھ آتے ہیں اور ہمیشہ نئی چیزوں اور نئے پیکیجز کے ساتھ لوگوں کی زندگیاں آسان کرنے کے طریقے اپنے ساتھ لاتے ہیں۔

سلیم: پاکستان کی آئی ٹی انڈسٹری کافی بہتر مرحلے پر آ گئی ہے، یہ انڈسٹری کے لوگوں کی بیس سال کی محنت ہے جو آج پھل دے رہی ہے۔پاکستان بھی آئی ٹی ممالک کی فہرست میں نمایاں ہے۔ پچھلے دنوں چین کی مارکیٹ میں NetSol نے بہت محنت کی اور آج اس کی Financial Application بڑے بڑے بینکوں میں استعمال ہو رہی ہے۔پاکستان میں ہم ایسی چیزیں بناتے ہیں جو حیران کن حد تک سمارٹ ہیں اور معاشی طور پر لوگوں کو بھرپور فائدہ پہنچاتی ہیں۔چین میں اس بات کی تعریف کی گئی ہے۔اسی طرح اب نارتھ امریکن مارکیٹ ہے جس کو ہمیں فتح کرنا ہے

۔NetSol کی وجہ سے پاکستان کا ایک بہترین تاثر دنیا میں جا رہا ہے، ہمیں اس بات پر فخر ہے۔ ہمارے پاس بائیس سال سے چھبیس سال تک پانچ چھ سو بچوں کا ایک گروپ ہے جو عالمی معیار کا سافٹ ویئر بناتے ہیں۔

عائشہ: آپ سلیم کے ساتھ سفر کرتی ہیں؟

نسرین: نہیں، میں اتنا زیادہ سفر نہیں کر سکتی۔

عائشہ: سلیم صاحب کوئی تو ایسا سافٹ ویئر نکالیں کہ شوہروں کی سرگرمیاں دیکھی جا سکیں۔ پاکستانی خواتین تو تب ہی آپ کو مانیں گی، پھر NetSol کی واہ واہ ہوگی۔

سلیم: پھر تو سب سے زیادہ میں خود مشکل میں آ جاؤں گا، ابھی جو سکون گھروں میں ہے آپ اس کو کیوں خراب کرنا چاہتی ہیں؟ میں آپ کو ایک مثال دوں۔ کوئی پندرہ سال پہلے آسٹریلیا میں روڈ کیمرا تھا، اوور سپیڈنگ پر وہ کیمرا تصویر لیتا ہے۔ ایک بار انہوں نے تصویر کھینچ کر 50 ڈالر جرمانے کے ساتھ گھر بھیج دی، پکچر میں دو لوگ گاڑی میں بیٹھے نظر آ رہے تھے۔ ایک تو وہ صاحب خود تھے اور دوسری ایک خاتون بیٹھی ہوئی تھی۔ تصویر ان کی بیگم کے ہاتھ لگ گئی، اس پر طلاق ہوگئی، معاملہ کورٹ تک گیا کہ ٹریفک والوں کی وجہ سے طلاق ہوئی ہے۔ پھر آسٹریلوی حکومت نے قانون بنایا کہ تصویر گھر نہیں جائے گی، محکمے میں پڑی رہے گی۔ اس لیے ٹیکنالوجی کے اثرات بہت خطرناک بھی ہوتے ہیں۔

عائشہ: آپ کلفٹن میں کیسی ہیں؟

نسرین: وہ میری ساس کا ڈیپارٹمنٹ ہے، گھر کی خوبصورتی میرا ڈیپارٹمنٹ ہے۔ ماشاء اللہ بڑا گھر ہے، میں سارا دن بھی لگاؤں تو بھی کم ہوتا ہے۔

عائشہ: مہمان داری بھی ہوتی ہوگی؟

نسرین: ہاں ماشاءاللہ کافی لوگ ہیں۔ اگر میں گھر کے اندر کا خیال رکھ لوں تو یہی بہت ہے۔ جب بھی باہر جاتی ہوں تو پریشان رہتی ہوں کہ گھر میں یہ نہ ہو جائے، وہ نہ ہو جائے!

عائشہ: جوائنٹ فیملی سسٹم کے کتنے فائدے ہیں؟

نسرین: بہت فائدے ہیں، میں تو یہ پیغام دیتی ہوں کہ جتنی بھی نئی بچیاں ہیں وہ شروع

میں ضرور اپنے سسرال والدین کے ساتھ کیوں کہ یہ ایک رحمت ہے۔

سلیم: ہم اکیلے بھی رہے ہیں جب ملک سے باہر تھے۔ شادی ہوئی تو سعودی عرب چلے گئے، پھر آسٹریلیا چلے گئے، بچوں کو خود پالا لیکن اب جب ہم جوائنٹ فیملی میں رہتے ہیں تو حیران کن تحفظ کا احساس ہوتا ہے، اب میں سکون سے سفر کرتا ہوں، گھر میں اگر سکون ہو تو بندہ کام کر سکتا ہے ورنہ تو جھگڑوں میں ہی پڑا رہے۔

کیس سٹڈی ریسرچ

ڈاکٹر ظہور احمد، وی سی LUMS

سلیم غوری جو کہ NETSOL TECHNOLOGIES کے "سی ای او "اور چیئرمین ہیں، انہوں نے اپنے آفس کی بڑی سی کھڑکی سے باہر دیکھتے ہوئے اپنی کمپنی کو درپیش بڑھتے ہوئے مسائل پر غور کیا۔ان کے آفس سے گردونواح کا نظارہ بڑی تیزی سے ایک رنگ روڈ میں تبدیل ہو رہا تھا جو کہ ایک خوشگوار منظر پیش کر رہی تھی۔

سیلز کے گلوبل ہیڈ اور گروپ کے یورپی آپریشنز Hosham, UK، آخری بار جب نجیب نعیم غوری کے ساتھ لاہور میں تھے تو نعیم نے انھیں شہر کی اس تیز ترقی کی جانب اچھا ردِعمل ظاہر کرتے ہوئے محسوس کیا۔انھوں نے یہ بات محسوس کر لی تھی کہ کمپنی کی ترقی کی وجہ گلوبل ڈیلیوری سینٹر کو لاہور میں رکھنا اور CMMi level 5 processes کے ذریعے سافٹ ویئر میں لگاتار ترقی لانا تھی۔اسی دوران نجیب اور نعیم نے سلیم سے اس کی لاہور والی ٹیم سے کمپنی کو ذاتی اور مالی طور پر بڑھانے کے بارے میں عالمی ٹھیکے اور مالیاتی مسائل پر غور کرتے ہوئے سوالات کیے۔نجیب جو لگاتار میڈیا اور سرمایہ کاروں کو یو کے میں جھیل رہا تھا۔(مخروج کمپنی NetSol TECH LTD کو NADSAQ کی فہرست میں شامل کر لیا گیا ہے) یہ سوچا کہ مارکیٹ میں زیادہ قیمت اور زیادہ سرمایہ کار پانے کے لیے کمپنی کو تیزی سے بڑھنے کی ضرورت ہے۔نجیب اور نعیم میں تبدیلیاں لانے میں کارآمد سلیم کے تجارت کو مالی طور پر برقرار رکھنے کے طریقے اور اس کا کام میں سرمایہ کاری کرنا اگلے تین سالوں کے لیے لاہور والی

Facility میں تبدیلیاں لانے اور کارآمد ثابت ہونے پر مزید بحث کرنا چاہتے تھے سلیم نے یہ محسوس کیا کہ دوسری پراڈکٹس کی جانب بڑھنے سے پہلے اپنی خاص پراڈکٹس کو بنا کر ان کو ڈلیور کرنے پر زیادہ غور کرنا چاہیے اس کام کو تین سال کی مدت میں ممکن بنایا جا سکتا تھا دوسری طرف نجیب نے سوچا کہ کمپنی کو بڑھانے کے لیے ان کمپنیوں کی طرف بڑھنا چاہیے جو اچھی قیمت آفر کر رہی ہوں یہ اس نے آج کل کی طریقہ خانی داری کو مدنظر رکھتے ہوئے سوچا ورنہ NetSol کے لیے بڑھتی ہوئی قیمتوں کے ساتھ بڑھنا ناممکن ہوتا۔

سلیم اور نجیب دونوں نے یہ محسوس کیا کہ تجارت میں سرمایہ کاری کرنے اور اس میں بہتری لانے کے لیے توازن لانا ہوگا۔ایک جگہ پر تو ان دونوں کی رائے میں اختلاف پایا گیا وہ یوں کہ سلیم سمجھتا تھا کہ کمپنی کے سافٹ ویئر پراڈکٹس کو بہتر بنانے پر غور کرنا چاہیئے جبکہ نجیب کے لحاظ سے کمپنی میں تبدیلیاں لا کر پراڈکٹس بڑھا کر اس سے جڑے سیکٹرز میں تجارت کو مزید بڑھانے سے یہ مزید تیزی سے ترقی کرے گی۔جب سلیم نے نجیب کی رائے پر غور و فکر کیا تو اسے احساس ہوا کہ اسے بورڈ آف ڈائریکٹرز کی ایک میٹنگ بلانے کی ضرورت ہے تاکہ وہ ان کو اپنی سوچ کے مطابق کام کروانے پر راغب کر سکے۔اس کام کے لیے اس نے عمر ظفر کو طلب کیا تاکہ وہ جانچ پڑتال کر کے بورڈ کے بیٹھنے سے پہلے ایک فیصلہ تیار کر لے۔اس پر اس نے یہ تیار کیا" :میٹسول نے پچھلے پندرہ سالوں میں ایک ہی پراڈکٹ پر بہت مثبت کام کیا جس کی اب تعریف کی جاتی ہے اور برانڈ بھی بہترین ہے سوال یہ ہے کہ ہم اپنی منافع بڑھانے کے لیے مستقبل میں کیا اقدامات کریں۔

ہمیں مصنوعات اور سروس کے زیادہ علاقے لینا چاہیے،اپنی مارکیٹ کی رسائی کو بڑھانے اور ایک بڑی اور مختلف کمپنی بننا چاہیے یا ہمیں اپنی حیثیت اپنے موجودہ دائرہ کار میں بڑھانا چاہیے جہاں کوئی کسی کاروبار کے لیے قرضے کے نظام کی بات کرے تو ان کے ذہن میں NetSol کا نام آئے۔ جیسے ہی عمر سلیم سے مل کر اسکے دفتر سے نکلا اور ایگزیکٹو وائس پریذیڈنٹ سجاد کرمانی کے پاس گیا اور دونوں اس حکمت عملی کے مخمصے پر غور کرنے لگے۔تفصیلی بحث کے بعد سجاد نے تبصرہ کیا:''شاید واقعات خود ہی تعین کریں گے کہ کمپنی کس راستہ پر جاتی ہے۔''

صنعت کا مجموعی جائزہ Industry Overview

وسط 1990 ء کے بعد سے، عالمی صنعت انفارمیشن ٹیکنالوجی کی انڈسٹری نے بہت سے ترقی پذیر ممالک کو انفارمیشن ٹیکنالوجی اور مصنوعات خدمات کے شعبہ میں ابھرتا دیکھا ہے۔خصوصاً بھارت اور چین میں غیر معمولی اضافہ ہوا ہے کیوں کہ مقامی کمپنیوں نے سازگار حکومتی پالیسیوں، مقامی انفارمیشن ٹیکنالوجی کے مہارت کی فراوانی اور مغربی ممالک میں سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کی بڑھتی ہوئی مانگ سے فائدہ اٹھایا۔ابتدائی طور پر، طلب امریکہ اور مغربی یورپ کے کاروباری طبقہ کی اخراجات کم کرنے کی کوشش کی وجہ سے بڑھی جو وہ متواتر کم معلومات لیکن دہرائے جانے والے کاموں کو پورا کرنے کے لیے ترقی پذیر ممالک کی انفارمیشن ٹیکنالوجی کمپنیوں سے کروانا چاہتے تھے۔تاہم جیسے جیسے ان کمپنیوں کی انتظامی اور تکنیکی شعبے میں تجربہ اور مہارت بڑھتی گئی ان سے زیادہ پیچیدہ اور علم کی بنیاد پر کام لیا جانے لگا بشمول منصوبہ بندی کے افعال میں آؤٹ سورسنگ اور کاروبار اور ٹیکنالوجی سے متعلق مشاورت بھی۔ دنیا بھر میں اور آئی ٹی اور بی پی او کی خدمات کے پھیلاؤ 2007 ء میں 732 بلین ڈالر سے 899 بلین ڈالر (CAGR 7%) لگایا گیا تھا۔جس میں سے سمندر پار کی بڑھوتری تقریباً 31 بلین ڈالر سے 60 بلین ڈالر تک متوقع تھی۔

پاکستان کی انفارمیشن ٹیکنالوجی اس رجحان تک پہنچنے میں سست رہی ہے۔انفارمیشن ٹیکنالوجی کے سلسلہ میں حکومت پالیسیوں، اندورنی اور خارجی سیاسی غیر یقینی کی وجہ سے زیادہ تر مقامی انفارمیشن ٹیکنالوجی کمپنیوں نے مسابقت کو مشکل پایا۔تاہم کچھ کمپنیاں جن میں Netsol وغیرہ ابتدائی رکاوٹوں پر قابو پا کر بیرونی گاہک تلاش کر کے خاطر خواہ زرمبادلہ حاصل کر چکے ہیں۔ایسی کمپنیاں بہت تھوڑی اور مقامی انفارمیشن ٹیکنالوجی میں بالکل الگ کھڑی تھیں۔ دوسری چیزوں میں انہوں نے مظبوط قیادت، انٹرپرینیورشپ، کمٹمنٹ اور معیار کا بھی مظاہرہ کیا اور بنیادی ڈھانچے میں سرمایہ کاری کی۔

پاکستان سافٹ ویئر ایکسپورٹ بورڈ کے مطابق پاکستان میں 1300 سے زائد آئی ٹی کمپنیاں ہیں جن کا ٹوٹل زرمبادلہ 2.8 بلین ڈالر ہے ان میں سے نصف کا تعلق آئی ٹی کی خدمات فراہم کرنے والی کمپنیوں سے ہے۔ 2008 میں صرف ایک کمپنی CMMI لیول سرٹیفائیڈ تھی جو کہ پختگی اور عمل

میں معیار کے متعلق ہے۔جبکہ باقی کچھ کمپنیاں لیول 3 اور لیول 2 کی تھیں۔صنعت میں تقریباً 110,000 آئی ٹی کے ماہر کام کر رہے تھے۔بہت سی عالمی صنعت کی رپورٹ میں پاکستان کو ایک ابھرتی ہوئی عالمی IT انڈسٹری کے طور پر نشاندہی کی گئی تھی۔

سلیم غوری، ایک کاروباری منتظم

رومانیہ سے گیس اور پٹرولیم انجینئرنگ میں ڈگری کے ساتھ گریجویشن کرنے کے بعد، سلیم نے 1979 ریاض میں سعودی عرب کی کمپنی میں شمولیت اختیار کی تاہم اس نے جلد ہی نصف تنخواہ، اور رات کی شفٹ میں سٹی بینک میں کام کے لیے کمپنی کو چھوڑ دیا۔کئی سال بعد میں انہوں نے وضاحت کی کہ "تب مجھے یقین تھا کہ میں کمپیوٹنگ میں ایک عظیم مستقبل ہے۔میں اتنا آئی ٹی میں مواقع کے متعلق اتنا پر جوش تھا کہ میں کم تنخواہ اور مراعات والی نوکری قبول کرنے سے بھی نہیں ہچکچایا۔ایک نوجوان انجینئر ہوتے ہوئے میرے لیے یہ بہت بڑا فیصلہ تھا۔

ان کے نئے کام نے انہیں ایک ڈیٹا سینٹر چلانے کے ایک اچھی سمجھ بوجھ فراہم کی اور وہ آہستہ آہستہ ایک پارٹ ٹائم کی بنیاد پر مشاورت اور تربیت کی خدمات کی پیشکش شروع کرنے کے لیے قابل ہو گئے۔ 1983 ء میں، انہوں نے دمام میں ایک چھوٹا سا IT تربیتی مرکز اور سافٹ ویئر کے گھر قائم کی۔ 1986 ء میں وہ آسٹریلیا میں منتقل ہو گئے۔اگلے نو سال کے لیے ایک کامیاب سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ اور مشاورتی کاروبار چلایا۔ 1995 ء میں، تاہم انہوں نے پاکستان واپس آ کر ایک نیا کاروبار شروع کرنے کا فیصلہ کیا۔اس فیصلہ سلیم نے تبصرہ کرتے ہوئے کہا، ''میں بہت آرام سے آسٹریلیا میں آباد تھا۔میرا مشاورتی کام اچھی طرح سے قائم تھا اور میرے گاہکوں کو میرے ساتھ کام کرنا پسند تھا۔تاہم جب میں نے دیکھا کہ بھارت عالمی آئی ٹی منظر پر تیزی سے ابھر رہا ہے یہ دیکھنا تکلیف دہ تھا کہ پاکستانی کمپنیاں کچھ خاص نہیں کر رہیں۔تب میں نے پاکستان جانے اور ایک IT کمپنی کی تعمیر کے لیے اپنے علم اور تجربہ کا استعمال کرنے کا فیصلہ کیا۔''

انہوں نے کہا کہ لاہور میں ایک متمول شہری رہائشی علاقے کے مرکز واقعی تجارتی علاقے میں دفتر قائم کیا اور ابتدائی طور پر اسکا نام نیٹ ورک سلوشن رکھا اور بعد میں NetSol۔جلد ہی انہیں ان کے

نئے سافٹ ویئر لیز نظام لاگو کرنے کے لیے مرسڈیز بینز تائیوان کے لیے سافٹ ویئر کی امپلی منٹیشن کی خدمات کی پیشکش کی گئی۔ سلیم کے مطابق، ''ہمیں توقع تھی کہ ہم پاکستان کے اندر سے کام کو پیدا کرنے کے قابل ہو جائیں گے۔ مجھے یاد ہے ابتدائی تین ماہ میں میں نے بہت سے لوگوں سے مل کر انہیں آئی کی خدمات فراہم کرنے کی پیشکش کی لیکن تب پراجیکٹ ہی نہیں تھے۔ پھر مئی 1996ء میں قسمت سے ہمیں بینکاک میں مرسڈیز بینز کی طرف سے ایک فون کال موصول ہوئی۔ انہیں آئی ٹی کے ایک منصوبہ میں ہماری مدد کی ضرورت تھی اور بہت مایوس تھے اور ہماری مدد کے طلب گار تھے۔ یہ بہت ناقابل یقین تھا! ہم فوری طور پر تھائی لینڈ میں اس کلائنٹ کی مدد کے لیے ایک دوسرے کے ساتھ پیشہ ور افراد کی ایک ٹیم بنا ڈالی۔

اس کام کے ذریعے ہی سلیم اور ان کی ٹیم کی مالی اور لیز ڈومین کے ابتدائی تفہیم حاصل ہوئی۔ اور انہیں ادراک ہوا کہ ان کے کسٹمر سسٹم میں بہت سی خامیاں تھیں اور انہوں نے کلدا ایک نیا سسٹم درکار ہوگا۔ سلیم کے مطابق ہمیں جلد ان کے لیے سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کرنے کی اہمیت کا ادراک ہوگیا کہ مرسڈیز بینز ڈومین نالج سے فنڈنگ تک سب کچھ فراہم کرے گا۔ تب تک ہم صرف ایک انفارمیشن ٹیکنالوجی کمپنی تھے لیکن ہم نے فیصلہ کیا کہ اس سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کے موقع کو حاصل کیا جائے۔ لہذا ہم نے مرسڈیز بینز سے اصرار کیا کہ اس سافٹ ویئر کی انٹلیکچوئل پراپرٹی NetSol کی ہوگی۔ وہ اس بات پر متفق ہوگئے لیکن شاید حیران تھے کہ شاید ہمارا ارادہ اسے ایک بہت پیچیدہ چینی زبان میں بنانے کا ہے۔ دراصل اس وقت ہمیں خود بھی واضح نہیں تھا کہ ہم کس طرح انٹی لیکچوئل پراپرٹی سے فائدہ اٹھائیں گے۔ لیکن یہ کمپنی کے لیے ایک اہم موڑ ثابت ہوا۔ یہ NetSol کی بطور ایک کامیاب سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کمپنی کی بنیاد ثابت ہوا جس کے عالمی سطح پر گاہکوں کی تعداد بڑھ رہی ہو۔

لیز سوفٹ ویئر

کہنے کو تو لیز سافٹ کا پروجیکٹ، جس میں مرسڈیز بینز تائیوان کے لیے ایک بیچنے والی (پی۔او۔ایس) مشینوں کا سافٹ ویئر بنانا تھا، ایک چھوٹا سا پروجیکٹ تھا۔ لیکن 1997ء میں، اس

پروجیکٹ کے کامیاب ہونے پر، سلیم اور اس کی ٹیم نے اپنے گاہکوں کا اعتماد جیت لیا۔ یہ اعتماد انھیں اپنی قابلیت، عزم اور اپنے کام سے لگن کی بنیاد پر حاصل ہوا۔

جوشیلے اور باہمت سلیم نے اس کمپنی کو مزید خدمات دینے کی خواہش ظاہر کی۔ اُس کی حیرت کی انتہا نہ رہی جب اُس کمپنی نے اُنھیں ایک پروپوزل مینجمنٹ سسٹم تخلیق کرنے کی ذمہ داری سونپی۔ یہ مرسڈیز بنز کی آسٹریلیا کی کمپنی تھی۔ یہ ایسا تھا جیسا ایک خواب سچا ہوگیا۔ سلیم کا کہنا ہے کہ ''مجھے اب بھی وہ فون کال یاد آتی ہے جہاں سے ہمارا آغاز ہوا۔ ہمیں چالیس ہزار پونڈز کے ٹھیکے کی پیشکش ہوئی۔ اور ہماری پہلی ملاقات میں پروجیکٹ کی شروعات ہوگئی۔ ہم ابھی بھی اپنے اُس گاہک کے لیے خدمات جاری رکھے ہوئے ہیں۔ یہ بالکل ایسا لگ رہا ہے جیسے کوئی الف لیلوی کہانی ہو۔'' 1997ء میں، آسٹریلیا کا، پروپوزل مینجمنٹ سسٹم کا منصوبہ اپنے پایۂ تکمیل تک پہنچا۔ اس طرح NetSol مرسڈیز بینز کی ایک قابلِ اعتماد کمپنی بن گئی۔ اگلے چند سالوں میں، مرسڈیز بینز کی دیگر ممالک اور شہروں میں بھی اپنا سافٹ ویئر لاگو کیا۔ 1998ء میں ایک تھوک ریٹ والا مالیاتی نظام بھی مرسڈیز بینز تھائی لینڈ کے لیے بنایا گیا۔ 200 میں ٹھیکوں کا ادارتی نظام آسٹریلیا، تائیوان اور سنگاپور میں لاگو کیا گیا۔ اس وقت NetSol کے پاس کاروباری سسٹم کے ایک جانب سے شروع ہو کر کاروائی کے خاتمے تک پورا نظام موجود ہے۔

سلیم کے مطابق:

''ہم نے ایک گاہک، مرسڈیز بینز، تھائی لینڈ سے آغاز کیا۔ یہ ایک بہت بڑا نام تھا، اور ہم خوش قسمت ہیں کہ ہمیں اپنے کمپنی کے اوائل میں ہی ایک بڑا نام مل گیا۔ لہذا ہم نے اُن کو بہترین سروس دینے کی ٹھان لی۔ اب اُنھوں نے نام بدل کر 'ڈیملر' رکھ لیا ہے۔ 1996ء کے ایک چھوٹے سے ٹھیکے سے شروع ہو کر آج تک، اُنھوں نے ہمارا سافٹ ویئر مختلف ممالک جیسے آسٹریلیا، جاپان، نیوزی لینڈ، تھائی لینڈ، چین، سنگاپور، کوریا اور تائیوان میں نافذ کیا ہے۔ 'ڈیملر' ہمارے پاکستانی اور لاہور میں تخلیق کردہ سافٹ ویئر سے اپنا اربوں ڈالروں کا کاروبار چلا رہا ہے۔ یہ سب پاکستانی انجینئروں اور تکنیکی ماہرین کا تخلیق کردہ ہے۔''

ہر نئے نفاذ سے سلیم کا حوصلہ اور اعتماد بڑھتا گیا۔ اُنھوں نے NetSol کو پوری دنیا کے لیے ایک قائدانہ اور کاروباری نظام کے حلول نفاذ کرنے والی کمپنی کے طور پر دیکھنا شروع کر دیا۔ وقت گزرنے

کے ساتھ ساتھ NetSol نے تمام نظام پر دسترس حاصل کی، جو کہ پٹے پر دی جانے والی گاڑیوں سے متعلقہ تھے۔ ان میں تھوک و پرچون کے نظام بھی شامل تھے۔ یہ باقی "بلو چپ" کمپنیوں کے کاروباری نظام کے حلول میں اپنی صلاحیتوں کی پیشکش جاری رکھے ہوئے ہیں۔

2005ء میں نیٹ سافٹ نے اپنی پیش کردہ خدمات کو 'لیز سافٹ" کا نام دینے کا فیصلہ کرلیا۔ یہ کمپنی کے لیے ایک اہم موڑ تھا۔ یہ اب ایک 'سافٹ ویئر" کی کمپنی تھی جو مختلف قسم کے، دنیا بھر کے، پٹے کے کاروباروں کو اپنا حل اور حلول بیچتی تھی۔ یہ سلیم کا (ایس۔اے۔پی) سے آگاہی و دلچسپی کا باعث بنا۔ انھوں نے فیصلہ کیا کہ 'لیز سافٹ' کو پٹے کی دنیا کا (ایس اے۔پی) بننا چاہیے۔

2008ء تک، 'لیز سافٹ' اپنی آمدن میں 15 لاکھ ڈالر لا رہی تھی۔ یہ تمام رقم سافٹ ویئر (حلول) کے لائسنس اور ان کی بحالی کی مد میں حاصل کردہ تھی۔ ٹویوٹا، نیسان، والوو، سی۔این۔ایچ اور فیاٹ اس کے گاہکوں میں سے تھے۔ ان میں سے بعض کا شمار بحرالکاہل کے ایشیائی ممالک سے ہے۔ سلیم نے فیصلہ کیا کہ 'لیز سوفٹ" کے برانڈ کو صرف پٹے کے کاروبار سے متعلقہ کاموں میں استعمال کیا جائے۔ اُس کی نظر اب سرمایہ داری کا حل بنانے کی طرف تھی، جیسے کے قرضے، جن میں کمرشل اور 'بگ ٹکٹ' بھی شامل تھے۔ انھوں نے 'لیز سافٹ" کو 'نیٹ سول فنانشل سویٹ' کا نام دے دیا جس کا مخفف (این۔ایف۔ایس) ہے۔

Developing a Niche Market Focus

NetSol نے اپنے گاہکوں کو اپنی اس قابلیت کا گرویدہ بنا لیا کہ وہ 'مخصوص کاموں کے لیے بھی اُن کے لیے حل بنا سکتے ہیں۔' اس کا اپنے گاہکوں کے ساتھ قریبی تعلق جس میں نئی پروسیس اور آٹومیشن شامل تھے۔ اس کے علاوہ، ان کی ضروریات اور مطالبات کا اکٹھا کرنا، پائلٹ پروجیکٹ اور فائنل اوقات، ان تمام باتوں نے گاہکوں پر کمپنی کا اعتماد بڑھانے میں اہم کردار ادا کیا۔ کمپنی کے ادارے نے گاہکوں کے ساتھ اپنے روابط کو خاص اہمیت دی، اور ان کے ساتھ رابطہ رکھنے اور دوبارہ رابطے کو اپنا فخر سمجھا، تاکہ اُن نے مزید کاروبار حاصل کیا جا سکے۔ دراصل زیادہ تر آمدن کا حصہ اپنے پرانے گاہکوں کے وسیلے سے ہی نئے گاہکوں کی صورت میں سامنے آیا۔ جزوی طور پر یہ کہ NetSol کے اکثر گاہک سرمایہ

دارانہ شعبے کے بھی تھے جن کا شمار دنیا کے بہترین انجن بنانے والوں میں ہوتا تھا۔ درحقیقت، NetSol نے اس شعبے کا نام "کیپٹیو آٹوفنانس" کا نام دیا اور اس کو عالمی سطح پر ایک نام دیا۔

اپنے ہر نئے گاہک کے بعد، NetSol کے سولوشنز میں مزید پختگی آتی گئی۔ ان کو صلاحیتوں میں مزید اضافہ ہوتا چلا گیا۔ یہی کام جو کے اندرون ملک اور سمندر پار بھی سرانجام دیا گیا، جس سے کمپنی کی ٹیم میں مزید تجربہ اور پختگی آئی۔ کمپنی کا ادارہ مزید مواقع کی تلاش میں سرگرداں رہا۔ کمپنی نے بھرپور اعتماد کے ساتھ دیگر کاروباری مراکز میں بھی مارکیٹنگ جاری رکھی۔ جس سے خاطر خواہ نتائج عہدہ برآ ہوئے۔ ایسے کاروباروں کو جنس پہلے سے تیار شدہ چاہیے ہوتی ہے۔ NetSol چونکہ پہلے سے ہی تیار تھی اس لیے اس کو خاطر خواہ کامیابی ہوئی اور اس نے تمام مشکل پراجیکٹس کامیابی کے ساتھ مکمل کیے۔

ان پراجیکٹس کو حاصل کرنا اتنا آسان نہیں تھا کیوں کہ اس کے لیے گاہک پر اپنے سافٹ ویئر کی مہارت اور اس کے کامیاب نتائج سے آگاہ کرنا اور اس کے بعد گاہک کو قائل کرنا بہرحال ایک مشکل مرحلہ تھا، کہ ہمارا سسٹم آپ (گاہک) کے مشکل ترین حالات میں بھی بالکل صحیح اور درست معلومات فراہم کرے گا۔ اس کے لیے کمپنی کے ادارے نے ایک انتہائی مؤثر حکمت عملی اپنائی، جس میں کامیاب پروجیکٹ کی گارنٹی اور وقت پر مکمل ہونا شامل تھا۔ معاہدوں میں، کچھ ذمہ داری کا تعین گاہک پر بھی کیا گیا جس سے NetSol پیچیدہ قسم کے ٹھیکوں کو اپنے نام کرنے کی ماہر ہوگئی۔

کمپنی کے، لاہور میں کام کرنے والے ملازمین کو باہر کے ممالک میں جانے کا بہترین موقع میسر آیا جس کی وجہ سے انھیں مختلف ملکوں کی تہذیب و تمدن دیکھنے اور دوسرے ممالک کے لوگوں کے ساتھ کام کرنے کا موقع ملا۔ ان کے کام کرنے کے جوش اور ولولے نے ان کو کئی کئی گھنٹے کام کرنے پر آمادہ کیا جس سے کمپنی کا ادارہ اور گاہک بہت متاثر ہوئے۔ اس سے اُن کے علم اور تجربے میں اضافہ ہوا جس سے ان کی صلاحیتوں میں مزید نکھار آیا اور وہ گاہکوں کو مزید ذہین مشورے دینے لگے۔ گاہکوں نے بذات خود ان کی صلاحیتوں کا اعتراف کیا اور ان کو ذہین اور محنتی قرار دیا۔

ویسے تو کمپنی نے "واٹر فال" حل کو بنانے والا طریقہ اپنایا تھا جس میں مختلف مراحل تھے جو کہ اصل کام میں ضم تھے۔ اس نے ساتھ ساتھ معلومات کا اکٹھا کرنا اور حسب ضرورت (حل) کو ڈھالنا بھی ساتھ ساتھ جاری رکھا۔ یہ اکثر اس لیے ضروری تھا کیوں کہ مقررہ وقت پر پروجیکٹ کو ختم کرنے

کا ہدف بہت اہم ہوتا ہے۔لہٰذا تجربہ کار پروجیکٹ مدیران اور ٹیم کے سربراہان نے ان تمام مشکل اہداف کو کامیابی سے پورا کیا۔عالمی سطح والے (حل) سافٹ ویئر کو پہنچانا اور پھر اس کا نفاذ، ایک وقت میں مختلف گاہکوں کو سنبھالنا، تمام ایس ایل اے اور موثر وسائل کی فراہمی کے ساتھ عالمی گاہکوں کو 24 گھنٹے کی تکنیکی معاونیت، یہ تمام چیزیں بھی NetSol کو اپنے گاہکوں کا اعتماد حاصل کرنے میں سنگ میل ثابت ہوئیں۔

Did Not Get St. George

اپنے قیام کے پہلے پانچ سالوں میں NetSol نے پورے ایشیائی بحرالکاہل بشمول چین، سنگاپور، تائیوان اور آسٹریلیا میں اپنے ایک معیار بنالیا تھا۔اب اس کمپنی کو اکیلے سلیم غوری ہی نہیں چلا رہے تھے۔ 1998ء میں اس نے سجاد کرمانی کو بطور ایگزیکٹیو وائس پریزیڈنٹ اور ڈائریکٹر آئی ٹی کمپنی میں کام کرنے کی دعوت دی۔دونوں میں مل کر لاہور میں ایک عالمی معیار کی شاخ کھولنے اور اس میں سرمایہ کاری کرنے کا ایک منظم ڈھانچا کھڑا کرنے کے کام کا آغاز کیا۔سجاد ایک کہنہ مشق آئی ٹی ماہر تھا جس نے ملکی وغیر ملکی کمپنیوں میں ملازمت کی تھی۔اس کی تنظیمی صلاحیتوں اور لگن کا سلیم کی قابلیت کے ساتھ ایک خوبصورت امتزاج بن گیا تھا ان دونوں نے اپنے صلاحیتوں کے بل بوتے پر NetSol کی آمدنی اور ملازمین کی تعداد میں تیزی سے اضافہ ہوا۔دونوں نے عالمی صنعت پر اپنے توجہ مرکوز کرنے کے علاوہ مقامی و عالمی مارکیٹ میں کام کرنے کے مواقعوں کو تلاش کرنا شروع کردیا۔سلیم اور سجاد نے کئی بار پبلک سیکٹر تنظیموں کا دورہ کیا تا کہ آئی ٹی کی خدمات کے ٹینڈرز حاصل کیے جائیں۔تاہم NetSol کا کاروباری محور عالمی مارکیٹ ہی رہی۔ 2001ء میں اس کمپنی نے آسٹریلیا کی ایک کمپنی جس کا نام "سیٹ جارج بینک" تھا اس کے لیے مکمل طور پر ایک نادر موقع کے بارے میں پتا چلایا۔یہ ایک انتہائی مشہور بینک تھا جس کو اپنے کاروبار کے لیے NetSol جیسی کمپنی کی ہی تلاش تھی۔فطری طور پر سلیم بہت پرجوش تھے، ''ہمیں لگا کہ یہ بہت بڑا موقع ہے اس سے پہلے اتنے بڑے لیول پر کام نہیں کیا تھا۔ہمیں علم تھا کہ یہ قدرے مختلف کام ہے لیکن یقین تھا کہ ہم اپنی صلاحیتوں کو بروئے کار لاتے ہوئے کرسکیں گے۔یہ موقع ہماری کمپنی کو اوج ثریا پر لے جاسکتا تھا۔'' سلیم اور سجاد نے اس پر بولی لگانے کے لیے ان تھک محنت کی اور

بلا آخر تین ملین آسٹریلوی ڈالر کی بولی لگائی۔سلیم نے بذاتِ خود آسٹریلیا کے کئی دورے کیے تا کہ کمپنی کی بہتر نمائندگی ہو سکے لیکن NetSol یہ بولی ہار گیا اور یہ پراجیکٹ اس کے ہاتھ سے نکل گیا۔رنجیدگی کے عالم میں سلیم نے سجاد کو بذریعہ میسج مطلع کیا، ہارنے کے باوجود وہ خوش تھا۔

سلیم کا کہنا تھا کہ ''اگر ہم یہ بولی جیت بھی جاتے اور یہ کام ہمیں مل بھی جاتا تب بھی ہم یہ کام پایہء تکمیل تک نہ پہنچا سکتے تھے۔درحقیقت ہم اتنے بڑے پیمانے پر کام کے لیے تیار ہی نہ تھے۔میں نے بہت سی پاکستانی کمپنیوں کو دیکھا ہے جو بڑے پراجیکٹ کے حصول کے لیے اپنی رہی سہی ساکھ بھی گنوا بیٹھتی ہیں۔ہم خوش قسمت ہیں کہ ہمیں بڑے پراجیکٹ میسر نہیں آئے، جس کے لیے ہم تیار نہ تھے۔''

سلیم کا خیال تھا کہ اس کی کامیابی کی وجہ ایک وقت میں ایک پراجیکٹ لینے کی پالیسی تھی۔90 کی دہائی کے آخری سالوں میں دنیا بھر میں آئی ٹی کی صنعت بھرپور ترقی کر رہی تھی۔جس کی بڑی وجہ آٹو میشن، پراسس اور دنیا کے دوسرے ممالک میں تجارت تھی۔ترقی پذیر ممالک جن میں پاکستان بھی شامل تھا، نے محسوس کیا کہ آئی ٹی سیکٹر میں بہتری کی گنجائش ہے۔پوری دنیا میں کمپنیز اپنے پرانی ٹیکنالوجی سسٹم کے بارے میں پریشان تھیں اور جدید دور کے تقاضوں سے ہم آہنگ نہیں ہوسکتا۔اس پراسس کو Y2K بھی کہا گیا۔

اس کے نتیجے میں دنیا میں آئی ٹی کی مانگ میں اضافہ ہوا تا کہ ان مسائل کو حل کیا جاسکے۔ان سالوں میں آئی ٹی انڈیسٹری ابھر کر سامنے آئی خاص طور پر انڈیا اور پاکستان میں تا کہ دنیا میں آئی ٹی سے متعلقہ چیلنجز کا مقابلہ کیا جاسکے۔یہ صورت حال زیادہ عرصہ برقرار نہیں رہی۔ 2002ء میں بہت سی کمپنیاں مارکیٹ میں آچکی تھیں لیکن ان کی کاروباری ترقی بہت محدود تھی۔کئی کمپنیاں بند ہوگئیں اور جو کمپنیاں مارکیٹ میں رہیں، ان کے منافع کا گراف بہت پست تھا۔سلیم اور اس کی انتظامیہ کو فوراً یہ احساس ہوگیا کہ مارکیٹ میں اپنی ویلیو بڑھانے کے لیے نئے اور بروقت اقدامات اٹھانے ہوں گے۔سلیم کا خیال تھا کہ ''ہم میں سے جو ماحولیاتی تبدیلی کو سمجھنے میں کامیاب ہو چکے تھے، فوری طور پر انہوں نے اپنی لاگت کو کم کیا اور اس وجہ سے کاروبار میں قدم جما کر اپنی کمپنی کو مشکل حالات سے نکالنے کے قابل ہوئے۔اپنی لاگت کو کم کرتے ہوئے انتظامیہ نے فیصلہ کیا کہ ہم اپنی کمپنی کو عالمی معیار کے لائق بنائیں گے۔''

بقول سجاد کے جب ساری کمپنیاں اسی بات پر فوکس کر رہی تھیں ہم نے اس دوران مزید

سرمایہ کاری کرنے کے بارے میں سوچا ۔ یہ اس وقت انتہائی کٹھن فیصلہ تھا لیکن ہمیں یقین تھا کہ یہی طریقہ ہے جس سے ہم ترقی کی منازل طے کرتے ہوئے NetSol کو عالمی سطح کی کمپنی بنا سکتے ہیں ۔

2002ء کا آئی ٹی بحران

تقریباً 1995ء کے بین الاقوامی معیار کے مطابق پاکستانی کاروباری منڈی کی ابتدائی نمائش کی گئی ۔ جب غیر ملکی کنسلٹنٹس نے 9001 آئی ایس او سرٹیفکیٹ کے ذریعے بین الاقوامی معیار کا سرٹیفکیشن حاصل کرنے کی مطابقت اور افادیت کے لیے بیداری پیدا کی اور ان کے قریب آنا شروع کر دیا ۔ سلیم نے اس طرح کی ایک پریزنٹیشن میں شرکت کی اور مرسڈیز بینز کے گاہکوں کو متاثر کرنے کے لیے پوری طور پر یقین دلایا کہ ان کی کمپنی 9001 سند یافتہ ہے ۔ 1998ء میں NetSol نے سرٹیفکیٹ حاصل کیا اور سلیم نے فوری طور پر اس میں امتیاز محسوس کیا ۔ اچانک مرسڈیز بینز والوں نے اپنی پسندیدگی و عزت کو اظہار کیا ۔ انہوں نے محسوس کیا کہ ہم ایک سنجیدہ اور معیاری کاروبار کے قائل تھے، معیاری سرمایہ کاری میں مصروف عمل تھے ۔

سلیم کے اعتماد میں اضافہ ہوا اور اس نے کاروبار کو وسیع کرنے کی طرف اپنی توجہ مرکوز کر دی ۔ 2001ء میں اُنہیں معلوم ہوا کہ دبئی پورٹ اتھارٹی اپنی آئی ٹی آؤٹ کورس کی منصوبہ بندی کی اور اس نے بولی لگانے کے لیے لوگوں کو مدعو کیا ۔ یہ ہماری بڑھتی ہوئی خود اعتمادی کا نتیجہ تھا کہ ہمیں لگتا تھا کہ ہم اس بڑے کانٹریکٹ کو حاصل کر سکتے تھے ۔ جب ہم پریزنٹیشن کے لیے پہنچے تو ہمیں ایک بڑا دھچکا لگا کہ اس بزنس کمپٹیشن میں 20 کمپنیوں میں سے 19 انڈین کمپنیاں جیسے کہ InfoSys and Wipro شامل تھیں، جن کا سی ایم، ایم لیول پانچ تھا ۔ ہم بولی ہار گئے اور ہمیں ادراک ہوا کہ ہمارے پاس سی ایم، ایم ہونا چاہیے تھا ۔

پہلے آئی ایس او سرٹیفکیٹ برائے بین الاقوامی معیار کے حصول کے بعد اس کے فوائد کو دیکھتے ہوئے اب سلیم اور سجاد کی نظریں سی ایم ایم پر ہیں ۔ سن 2001 میں کوالٹی انجینئرنگ کیوای کے شعبے کا اجرا کیا، اور اسے ایک سال کے اندر اندر سی ایم ایم لیول 3 کے عظیم کام کے حصول کا فریضہ سونپا گیا ۔ اس کاوش کی رہنمائی کے لیے سوفٹ ویئر پراسس انجینئرنگ گروپ ایس ای پی جی کی تشکیل کی گئی ۔ اس میں

کیوای، ڈیولپمنٹ اور بزنس کے شعبہ جات کے سربراہان کو شامل کیا گیا ۔

کوالٹی پیش رفت

آئی ایس او 9001 نے ہماری کمپنی کی کوالٹی پر مرتکز کاروباری حیثیت سے تصدیق کی تھی لیکن یہ ہماری بطور ایک آئی ٹی کمپنی کے حوالے سے خاموش تھا ۔ سی ایم ایم ہمیں بطور ایک بین الاقوامی حیثیت کی آئی ٹی فرم کے طور پر نمایاں کرے گی ۔ تاہم سلیم کو اس وقت بہت بڑا دھچکا لگا جب 2002ء میں کنسلٹنٹ نے اُنہیں لیول 3 سے کم تر ہونے کا تعین کیا ۔ لیول 2 وہ زیادہ سے زیادہ درجہ تھا جو وہ ایک سال کی کوششوں کے بعد حاصل کر سکتے تھے ۔ سلیم نے محسوس کیا کہ اس ناکامی کی سب سے بڑی وجہ یہ تھی کہ اس کے سینئر ٹیکنیکل افسر اس کی اس کوشش میں تعاون نہیں کر رہے تھے ۔ پورے ایک سال کے عرصہ میں ایک بھی کے پی آئی کی تطہیر نہ ہو سکی ۔ تکنیک کار اس بات پر یقین نہیں رکھتے تھے کہ سی ایم ایم کی ضرورت ہے ۔ وہ محسوس کرتے تھے کہ ہم لوگ پہلے ہی اپنے سوفٹویر کی ڈیولپمنٹ کے کام میں بہت بہتر ہیں اور ہمیں اپنے آپ کو نئے معیار کے مطابق دستاویزات کی نئی قسم کے ذریعے مزید مشکل میں نہیں ڈالنا چاہیے ۔

سلیم اور سجاد نے یہ فیصلہ کیا کہ اُن کے کاروبار کے لیے بے حد ضروری ہے اور وہ چند لوگوں کو اسے تباہ کرنے کی اجازت نہیں دے سکتے ۔ انہوں نے سختی اختیار کرنے کا فیصلہ کیا اور سینئر ٹیکنیکل ریسورس پر پابندی لگا دی جس کے سہارے کی عدم دستیابی اس کوشش کو برباد کر سکتی ہے ۔ پھر کیوای ٹیم کو اکٹھا کیا اور اُنہیں کہا کہ وہ کمپنی کے لیے وہ لیول 3 کو حاصل کریں یا پھر ملازمتوں سے ہاتھ دھونے کے لیے تیار رہیں ۔ کیوای کے سربراہ کو تربیت کے لیے یو ایس اے بھیجا گیا ۔ اُس وقت NetSol کے راستے میں حائل سنجیدہ مالی مشکلات کے باوجود، یہ اپنے وسائل کو تربیتی ذرائع پر خرچ کرتی رہی تاکہ وہ سی ایم ایم کی ضروریات کو اچھی طرح سمجھ سکیں ۔ 2003ء میں NetSol کو درجہ 3 کی حیثیت سے جانچا گیا ۔ 2004ء میں لیول 4 آیا اور آخر کار 2006ء میں لیول 5 ۔ NetSol اب دُنیا بھر میں سوفٹ ویئر کی بلوغت کی بلند ترین سطح پر تھا، اور اس وقت دنیا بھر میں تقریباً 100 کمپنیاں اس اعزاز کی حامل تھیں ۔

سلیم نے اب NetSol کو عالمی لیڈرز کے مقابلے میں گردانتے ہوئے اسے اپنے گاہکوں

کے لیے بڑے بڑے نظاموں اور دستاویزات کو سنبھالنے کا اہل سمجھتے ہوئے انتظامیہ نے انفورمیشن سیکیورٹی کے لیے آئی ایس او 27001 حاصل کرنے کا فیصلہ کیا جسے 2008ء میں حاصل کرلیا گیا۔ NetSol کا اگلا بین الاقوامی کوالٹی ہدف سٹینڈرڈ آئی ایس او 20000 تھا جو آئی ٹی کی خدمات مہیا کرنے پر مشتمل تھا۔

پراڈکٹ ڈیلیوری

NetSol کا این ایف سی کو نافذ کرنے کا عمل عموماً تین سے چھ ماہ پر محیط ہوتا ہے۔ کمپنی اپنی آمدنی مصنوعات کے استعمال کے لائسنس اور متعلقہ سوفٹ ویئر کے حوالے سے خدمات مہیا کرنے کے عوض حاصل کرتی ہے۔ مؤخرالذکر میں گیپ انالیسز، کسٹمائزیشن، جانچ، کنفگریشن، گاہک کی جگہ پر تنصیب، ڈاٹا مائگریشن، تربیت، استعمال کنندہ کی تسلیمی تربیت، ابتدائی جاری آپریشن اور بالآخر سسٹم کا طویل المدتی دیکھ بھال کا نظام۔

سسٹم کے نفاذ کے بعد کسی بھی تبدیلی یا اُس میں اضافے کے لیے گاہک سے معاوضہ بھی لیا جاتا تھا۔ ایک سٹڈی/گیپس انالیسز کے لوازمات کے طور پر، NetSol کی ایک ٹیم گاہک کے کاروبار اور اسے چلانے کے لیے ضروریات کا جائزہ لینے کے لیے موقع پر گئی اور اسے موجودہ ضروریات کے مقابل میں ایک نقشہ تیار کیا۔ گیپس انالیسز کے بعد کیا جانے والا ڈیولپمنٹ سائیکل لاہور کی ڈیولپمنٹ کی سہولت میں تیار کیا گیا۔ جس کے بعد اس کی مکمل آزمائش کی گئی جو جزوی طور پر لاہور کی سہولت اور گاہک کی جگہ پر کیا گیا۔ کامیابی سے آزمائش کے بعد سسٹم کی تنصیب کردی گئی۔ اکثر اس قسم کے کاموں میں پرانے سسٹم سے این ایف سی ڈاٹا بیسڈ سسٹم میں تبدیلی کے لیے بہت سے ڈاٹا کی مائگریشن کرنا ہوتی ہے۔ استعمال کنندہ اور تربیتی عملے کی کوششوں سے ہی یہ کامیاب تنصیب ہو پائی۔

اس میں کاروباری اور استعمال کنندہ دونوں کو شریک کیا گیا۔ تربیت کے بعد استعمال کنندہ کا نظام کی قبولیت کا ٹیسٹ لیا گیا جس میں گاہک کے نامزد کردہ عملے نے NetSol کے کنسلٹنٹس کے ہمراہ اُن کی کاروباری ضروریات کے حوالے ٹیسٹ لیا۔ قابلیت کے بعد سسٹم کو عمومی کاروباری استعمال کے لیے

تیار سمجھا گیا۔ حل کے مہلک ہونے کے پیشِ نظر، NetSol کے کنسلٹنٹ گاہک کی جگہ پر سسٹم کے رواں ہونے کے بعد بھی کلائنٹ کی جگہ پر موجود رہے۔ اس کے بعد ہی سوفٹ ویئر کو چلانے کے لیے، باقاعدہ دیکھ بھال اور امدادی خدمات کا دائرہ تب ہی شروع کی جاسکتا تھا۔ ہر کنسلٹنٹ کو روزانہ کی بنیاد پر معاوضہ ادا کرنے کے ساتھ ساتھ انہوں نے کنسلٹنٹس کی آمدورفت اور رہائش کے لیے رقم ادا کی گئی اور اُنہیں لونگ الاؤنس بھی دیا گیا۔

پراڈکٹ ڈویلپمنٹ

لیزسوفٹ ترقی کے بہت سے مراحل طے کرنے کے بعد وجود میں آیا۔ ہر دفعہ اس کے خدوخال اور صلاحیتوں میں اِضافہ ہی ہوا۔ چند سالوں میں ہی، NetSol کی انتظامیہ نے محسوس کرلیا کہ اس انقلابی ترقی کے بعد انہیں دوطرفہ مسائل کا سامنا کرنا پڑا۔ این ایف سی کے پاس اب بے شمار بیس لائن ورژن تھے جو مختلف گاہکوں کی جگہوں پر کام کررہے تھے۔ دوسرا یہ کہ کوڈ اب وسیع تر، بے قابو اور ضخیم ہوتا جا رہا تھا اور ٹیکنالوجی پرانی ہوتی جارہی تھی۔

انتظامیہ نے نئی مصنوعات کو ڈویلپ کرنے کا فیصلہ کیا۔ مصنوعات کی ڈویلپمنٹ کی ابتدائی کوشش جو کمپنی کے یوکے آفس میں کی گئی، کئی ماہ کے بعد بھی ناکام رہی جب اس سے متعلقہ اہم سٹیک ہولڈر نئے پروڈکٹ کے ڈیزائن کی بہت سی جہتوں کے ساتھ اتفاق نہیں کیا۔ تب سلیم غوری نے معاملات کو اپنے ہاتھوں میں لینے کا فیصلہ کرلیا۔ 2006ء میں اُس نے کوڈ نام بلیوسٹار سے آئندہ نسل کی مصنوعات پر کام کرنے کے لیے ایک نئی ٹیم کی تشکیل کی۔ آئندہ چار برسوں تک سالم نے کسی کو بھی اپنے پروڈکٹ ڈیزائن اور وقت کے تعین میں دخل دینے کی اجازت نہ دی۔

نئی پراڈکٹ کی بنیاد، لچک، مقیاسیت اور سکیلیبلیٹی کے اعلیٰ درجے تک پہنچانے کے لیے جدید ٹیکنالوجی اور ترقی یافتہ بناوٹ پر رکھی گئی۔ تمام تر منصوبے کو دیگر نشوونما کی سرگرمیوں سے الگ رکھا گیا تھا۔ آخرکار جولائی 2010ء میں این ایف ایس آر 2 کا پہلا ڈور ریلیز 2 این ایف ایس کے نام سے ہوگیا اور منصوبہ تکمیل پذیر ہوا اور بلیوسٹار پراجیکٹ ختم کردیا گیا۔ این ایف سی آر 2، NetSol کی نئی مارکیٹوں تک رسائی کے لیے ابتدائی سنگِ میل بن گیا۔

بزنس ڈویلپمنٹ

NetSol نے ایک مختصر سی ڈویلپمنٹ ٹیم لاہور میں رکھی ۔صرف سینئر ممبر شمول سینئر نائب صدر اور نائب صدر جاری کاروباری کی بڑھوتری کے لیے سفر کرتے تھے جبکہ ٹیم کے زیادہ تر ارکان کاروبار کی بڑھوتری کی کوششوں میں سیلز سے پہلے اور دفتری مدد مہیا کرتے تھے ۔کامیاب بزنس کے حوالے موجودہ گاہکوں کے ذریعے حاصل کیے جاتے تھے ۔نتیجے میں نیا کاروبار زیادہ تر یا تو موجودہ گاہکوں کے دُنیا میں کسی دوسری جگہ یا پھر حالیہ گاہکوں سے متعلق صنعتوں کی دوسری فرموں سے حاصل ہوتا تھا۔

کاروباری بڑھوتری کے لیے وقت عموماً کئی مہینوں پر محیط ہوتا تھا جس کے بعد ابتدائی رابطوں، معلومات کے لیے آئی ہوئی درخواستوں (آر ایف آئی) اور پروپوزل کے لیے درخواستوں (آر ایف پی) کے جوابات دینے، براہِ راست مظاہرہ جو اکثر وڈیو کانفرنس کے ذریعے ہوتا ہے اور پھر معاہدے پر دستخط ہوتے تھے ۔ان سرگرمیوں ک زیادہ تر دارومدار بزنس ڈیویلپمنٹ ٹیم کی بے پناہ کوششوں پر ہے، تب بھی جب کوئی معاہدہ تکمیل پذیر نہ ہو سکے۔

تنظیمی ترقی کی کاوشیں

وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ کمپنی انسانی وسائل میں سرمایہ کاری کرتی رہی ۔مزید باقاعدہ منصوبہ بندی کے ساتھ کاروبار میں تیزی سے اضافے کے لیے اس نے حکمتِ عملی کا ایک نیا شعبہ قائم کیا۔ نئے مقامی آئی ٹی ٹیلنٹ کو تربیت دینے اور ممکنہ طور پر بھرتی کرنے کے لیے اس نے سرکاری سرپرستی میں ایک تربیتی پروگرام کروائے ۔اس کے ساتھ ساتھ آئی ٹی کے مختصر دورانیے کے آئی ٹی کورسوں کے ذریعے ٹیکنیکل تعلیم دینے کے لیے NetSol تربیتی مراکز کا قیام عمل میں لایا گیا ۔انتظامیہ اس بات پر یقین رکھتی تھی کہ بہت سے آئی ٹی کے کاموں کے لیے دو سے چار سال پر محیط آئی ٹی کی تعلیم کی قطعاً ضرورت نہیں اور اس مختصر دورانیے کے کورسز کے ذریعے اعلیٰ ٹیلنٹ کو متوجہ کیا جا سکتا ہے۔

کمپنی اپنی انتظامیہ کے ارکان کو ساتھ رکھنے اور اُن کے علم میں اِضافہ کرنے کے لیے ایک کارپوریٹ یونیورسٹی بھی قائم کی ۔یہ ایک مقامی آئی ٹی کمپنی کی طرف سے قائدانہ اِقدام تھا۔کمپنی نے صنفی

یونیورسٹی کی تعمیر کا کام جاری رکھا۔اس کے ساتھ ساتھ خواتین ملازمین کے بچوں کے لیے ترجیحی طور پر ایک ڈے کیئر سمیت، ایک نوبل کا زفنڈ اور آفس بوائز اور نچلی سطح کے ملازمین کے لیے تعلیمی پروگرام جیسے کارپوریٹ ذمہ داری کے حوالے سے بہت سے اقدامات کیے۔

1999ء میں، یو ایس میں عمومی تعارف کے موقع پر اس کے بنیادی مالکان نے اپنے سینئر موسٹ مینیجرز کو کمپنی میں شامل کرنے کی پیشکش کرنے کا فیصلہ کیا۔سو انہوں نے ان مینیجروں کو سٹاک آپشن کی صورت میں ملکیت کا کچھ حصہ منتقل کر دیا۔دس سال بعد NetSol کا شمار پاکستان کی اُن چند کمپنیوں میں سے ایک میں ہونے لگا جنہیں سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن (ایس ای سی پی) اور کراچی سٹاک ایکسچینج کے ملازمین کے اسٹاک کی ملکیتی پروگرام (ای ایس او پی) کی منظوری حاصل ہو گئی۔یہ سٹاکس سینئر اور جونیئر سطح کے دونوں ہی انتظامیہ کو مدِنظر رکھتے ہوئے پاکستان میں جاری تمام آپریشنز کے بنیادی مینیجرز کو پیش کیے گئے۔

لاہور میں گلوبل ڈیلیوری سینٹر

کمپنی نے لاہور میں اپنی گلوبل ڈیویلپمنٹ کی سہولت پر کثیر سرمایہ خرچ کیا۔اسے پاکستان سوفٹ ویئر ڈیویلپمنٹ بورڈ کی طرف سے سوفٹ ویئر ٹیکنالوجی پارک کا نام دیا گیا۔یہ فائبر آپٹک سے رابطے کی سہولت کے ساتھ اسّی ہزار مربع فٹ کے رقبے پر محیط تھی ۔ایک ترقی یافتہ نیٹ ورکنگ کی بنیادی سہولیات اور مادی منطقی حفاظتی بندوبست اور وڈیو کانفرنسنگ اور ٹریننگ کی سہولیت کے ساتھ یہ امریکہ، برطانیہ، ایشیا پیسیفک اور آسٹریلیا میں موجود کمپنی کے ساتھیوں، کلائنٹس اور سسٹر کنسرنز کو چوبیس گھنٹے امداد کے لیے ایک قابلِ اعتماد اور محفوظ ڈیویلپمنٹ کی سہولت بن گئی۔

سیاسی عدم استحکام اور ملک میں تسلسل کے ساتھ بڑھتے ہوئے دہشت گردی کے حملوں کے خطرات کے باوجود، لاہور میں ہی ڈیویلپمنٹ کے آپریشنز جاری رکھنے کا فیصلہ، ملک میں دستیاب کم قیمت کے آئی ٹی ٹیلنٹ، اعلیٰ تعلیم کے تیزی سے بڑھتے ہوئے معیار، رسل و رسائل اور مواصلات کے تیزی سے بہتر ہوتے ہوئے بنیادی ڈھانچے اور سازگار موسم کی بنا پر کیا گیا ۔لاہور کی ایک متحرک اور وسیع تاریخ اور ثقافت ہے اور یہ کاروبار کی فروغ پذیری کے لیے ملک کا دوسرا بڑا شہر تھا۔

تاہم حالیہ برسوں سیاسی عدم استحکام اور ہمیشہ سے موجود دہشت گردی کا خطرہ کاروبار کے لیے بڑا مسئلہ بن چکا ہے۔غیر ملکی بسا اوقات دورہ کرنے سے ہچکچاتے تھے۔NetSol کی انتظامیہ اسے حالات میں کام کے تسلسل کے سلسلے کامیابی کے لیے اپنے گاہکوں کے اعتماد کے حوالے سے پریشان تھی۔ اپنے گاہکوں کے لیے کرٹیکل سوفٹ ویئر کے مشن کو جاری رکھنے کا مطلب یہ تھا کہ وہ اپنے آپریشن کے سسلسلے میں کسی بھی رکاوٹ کو برداشت نہیں کر سکتے تھے۔

انتظامیہ اکثر ایک متبادل ڈیلیوری کی سائٹ کے بارے میں بحث کرتی رہی،لیکن سالم کو پورا یقین تھا کہ لاہور کا سینٹری ایم ایم آئی کے لیول 5 کی برتر سہولیات کی وجہ سے ان کی کامیابی کی چابی ہے۔تاہم اپنے گاہکوں کے پریشانی کو کم کرنے کے لیے NetSol نے کاروبار کے تسلسل کے لیے مضبوط اقدامات کرنے کے لیے ایک خطیر رقم خرچ کی تھی،جس کی بنا پر لاہور میں انتشار کی صورت میں اسے فوری طور پر متبادل جگہوں پر منتقل کیا جا سکتا تھا۔

Acquisitions اور شراکت

جوں جوں کمپنی ترقی کرتی گئی، یہ اپنے مرکزی کاروبار میں آمدنی میں اضافے کی بنیاد پر، بشمول حصول وسائل اور شراکت داری کے،حکمتِ عملی ایک بزنس ماڈل (دیکھیں ثبوت 3) کو اپنایا۔ NetSol کی پارٹنرشپ کی فہرست ثبوت 4 میں دی گئی ہے۔

2005ء میں اس نے یوکے میں کاروبار کے لیے انشورنس پر مشتمل مسائل کے حل کے لیے قائم ایک کثیر الاقوامی دی انوویشن گروپ پی ایل سی (ٹی آئی جی) کے ساتھ ایک مشترکہ وینچر قائم کیا۔یہ مشترکہ وینچر جسے ایکسٹینڈنٹ انوویشن (ای آئی) کا نام دیا گیا، نے ایک ٹی آئی جی کے لیے NetSol کے لاہور میں قائم سہولتی مرکز کے اندر، ایک سمندر پار ترقیاتی عمل کے لیے قائم کیا گیا تھا۔یہ ایک نیا کامیاب کاروباری میدان ثابت ہوا اور تقریباً دس افراد پر مشتمل ایک مختصر سی ٹیم صرف تین برسوں میں برق رفتاری کے ساتھ بڑھ کر ایک سو تیس افراد تک پہنچ گئی۔ای آئی نے ٹی آئی جی کو اتنا متاثر کیا کہ موخر الذکر نے ہندوستان میں قائم اپنے سمندر پار کے مراکز سے اپنا کام منتقل کرنے کا فیصلہ کر لیا۔

جوں جوں ایشیا پیسیفک ریجن میں لیزسوفٹ سولیوشن کا عملی نفاذ بڑھنے لگا NetSol نے دیگر

علاقائی مارکیٹوں،خصوصاً یورپ اور شمالی امریکہ پر نظر رکھنی شروع کر دی۔نتیجتاً کمپنی کو 2005ء اور 2006ء میں دو بڑے کام حاصل ہو گئے۔

2005ء میں،نیٹ سوفٹ نے یوکے میں قائم سی کیو سسٹمز لمیٹڈ کو حاصل کر لیا۔اس نے کمپنی میں سو فی صد حقوق پچاس اعشاریہ ایک فی صد نقد رقم اور بقیہ رقم بارہ ماہ پر محیط کما کر ادائیگی کے فارمولے کے تحت ادا کر دیا۔سی کیو تقریباً تیس سالوں سے یوکے میں فنانس اور قرض دینے کے میدان میں نفیس سوفٹ ویئر کے حل مہیا کرتی رہی ہے۔

اُس وقت کے NetSol کے سی ای او نعیم غوری کے مطابق:

"سی کیو کے کاروباری ماڈل نے ہماری نشو ونما کی حکمتِ عملی کی تکمیل کی۔کمپنی کی پیش کردہ مصنوعات ہماری کمپنی کے ساتھ تال میل رکھتی تھی،کیوں کہ یہ یورپی مارکیٹ کی جگہ سے بار بار ہونے والے مالی انخلا میں ایک مستحکم اور متوازن آمیزش کی حامل تھی۔ہم مارکیٹ میں اپنی پراڈکٹ کے معقول پھیلاؤ کی توقع رکھ رہے تھے کیوں کہ ہم نے اپنی پراڈکٹ کی پیشکش کو وسیع تر کر دیا تھا اور اپنی سمندر پار ٹیکنالوجی کے بنیادی ڈھانچے کی لاگت کو کم از کم اور منافع کو بہتر سطح پر لے آئے تھے۔

NetSol کی طرف سے یو ایس میں قائم کمپنی میکیو سسٹمز کا دھول نشو ونما کی تاریخ میں میں ایک اور سنگِ میل کی حیثیت رکھتا ہے۔میکیو سسٹمز تیس سالوں سے زیادہ یو ایس میں گاڑیوں اور لیزنگ کی صنعت کے لیے کاروباری مسائل کا حل فراہم کرتا رہا ہے۔اس کی نمایاں ترین مصنوعہ لیز پاک، لیزسوفٹ کے کئی افعال کا رپیش کرتا ہے۔

نئی جغرافیائی مارکیٹوں میں ان دونوں حاصل کردہ کمپنیوں نے ہماری کمپنی کی آمدنی کے لیے نئے وسائل مہیا کیے۔انہوں نے کمپنی کی پیش کردہ مصنوعات کے پورٹ فولیو میں اضافہ کرنے میں مدد کی اور کمپنی کو نئی مہارت،علم اور اہلیت سے آشنا کیا۔ساتھ ہی ساتھ وہ کچھ نئے چیلنجوں کو بھی ساتھ لائیں۔ ثقافت کی مشابہت ایک بڑا انتظامی مسئلہ بن گئی،کیوں کہ اس نے ایک عالمی بزنس ماڈل کے حصول کے لیے علاقوں کے درمیان باہمی تال میل پیدا کی کوشش کی۔ان کمپنیوں کے حصول کا ایک نتیجہ پراڈکٹ کی پورٹ فولیو کی توجیہ و تاویل کو حاصل کرنا تھا،کیوں کہ سی کیو اور میکیو دونوں کی مصنوعات ایسی تھیں جو ایک ہی دائرہ مالیات میں مقابلے کا رجحان رکھتی تھیں۔

Fuelling Growth

NetSol تین سٹاک ایکسچینجوں، NASDAQ، کے ایس ای (کراچی) اور ڈی آئی ایف ایس (دبئی)۔ NetSol کی NASDAQ پر لسٹ ہونے کی کہانی بڑی غیر معمولی ہے۔ 1999ء میں سلیم غوری کے بھائی نجیب غوری نے، جو اپنی بیگم کے ہمراہ یو ایس اے میں کپڑے کا بزنس چلا رہے تھے، فیصلہ کیا کہ اب اُنہیں اپنا بزنس بڑھانے کے لیے پبلک ہونے کی بنیاد پر مزید سرمایہ کاری کرنا ہوگی۔ غوریوں نے NetSol کے نام سے آئی پی او چلایا اور مارکیٹ سے اُنہیں اچھا ردِعمل ملا۔ اُنہوں نے جلد ہی یہ محسوس کیا کہ وہ ابھی اس پوزیشن میں نہیں ہیں کہ بزنس کو مزید بڑھا سکیں۔ سو، کچھ بحث و تمحیص کے بعد اُنہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ اپنے سرمائے کو یو ایس میں آئی ٹی کا کاروبار کرنے میں لگائیں گے۔ یہ اضافی سرمایہ ایک عظیم موقعے پر آیا جب کہ نہ صرف عالمی بلکہ مقامی طور پر سرمایہ کاری کے مواقع واضح تر ہوتے چلے جا رہے تھے۔ پاکستان میں یقیناً پبلک اور پرائیویٹ سیکٹر میں آٹومیشن کی ڈیمانڈ بڑھتی چلی جا رہی تھی۔ NetSol کی انتظامیہ نے اس بات کا فیصلہ کیا کہ جب درآمدی کاروبار کو بڑھانا جاری رکھنے کے دوران یہ خود کو پاکستان میں ایک اہم آئی ٹی سلیوشن پروائیڈر کی حیثیت سے کوئی مقام نہ حاصل کر لیں۔

2002ء تک دو علیحدہ شعبہ جات، آئی ٹی کنسلٹنگ اینڈ سروسز (آئی ٹی سی آینڈ ایس) اور NetSol ڈیفنس ڈویژن بالترتیب پبلک سیکٹر اور ڈیفنس آٹومیشن کے لیے مختص کام کر رہے تھے اور اُن کی آمدنی کی حد بڑھ رہی تھی۔ (ثبوت 5 میں مالیتی گوشواروں کا جائزہ لیا جائے)۔

آئی ٹی کنسلٹنگ اور خدمات

آٹومیشن پاکستان میں بنیادی سرکاری پالیسیوں کی ترجیحات میں سے ایک بن گئی۔ سلیم اس بات پر یقین رکھتے تھے کہ نہ صرف اپنے عظیم پوٹینشل کے سبب بلکہ NetSol کو ایک مضبوط درآمد کنندہ کی حیثیت کے علاوہ بنیادی مقامی کھلاڑی کے طور پر قائم کرنے کے لیے ایک سنہری موقعے کے طور پر ایک نمایاں بزنس کا میدان تھا۔

جب ابھی یہ عالمی فنانشل مارکیٹ میں نشو و نما کے موقع کی تلاش میں تھا، NetSol کو پبلک سیکٹر پر فوکس کرنے کی وضاحت کرتے ہوئے سلیم غوری نے کہا: ''مجھے پاکستانی پبلک سیکٹر سے یہ توقع ہے کہ ایک نہ ایک دن یہ آئی ٹی کی آٹومیشن اور بنیادی ڈھانچے میں کثیر سرمایہ کاری کرے گی۔ اب تک گزشتہ پندرہ سالوں میں ایسا اب تک نہ ہو سکا، لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ ایسا کبھی نہیں ہوگا۔ اور جب کبھی بھی ایسا ہوا، اس میدان میں ہماری سرمایہ کاری ہمیں منافع لوٹانے لگے گی کیوں کہ مجھے یقین ہے کہ جو لوگ اپنے کاروبار کو رفتہ رفتہ مستحکم کرتے رہتے ہیں، کبھی بھی ناکام نہیں ہوتے، وہ دوسروں کی نسبت اپنی محنت کا ثمر پانے کے لیے بہتر طور سے تیار رہتے ہیں۔

ہم اُس وقت کے لیے اپنی رفتار کو بڑھا رہے ہیں جب پاکستانی پبلک سیکٹر کے پاس سوائے آئی ٹی سیکٹر میں سرمایہ کاری کے اور کوئی چارہ نہ ہوگا، اسی طرح جیسا کہ حکومت نے اب کئی سالوں کی نظر اندازی کے بعد بنیادی ڈھانچے میں خطیر سرمایہ کاری شروع کر دی ہے۔ مجھے یاد ہے کی جب پہلی مرتبہ میں 94-1993ء میں Y2K کی ترکیب سے آشنا ہوا۔ انڈین کمپنیوں نے یہ موقع غنیمت جانا اور اس دوڑ میں شامل ہونے کی تیاری کرنے لگے۔ جب یہ قوت آن پہنچا تو انہوں نے اس سے بے حد فائدہ اُٹھایا۔''

ابتدا میں سلیم اور سجاد دونوں نے اُن مایاں پبلک سیکٹر کا دورہ کیا جو آٹومیشن کے بارے میں سوچ رہے تھے۔ یہ کوششیں آخر کئی سالوں بعد بہت سے موقعوں کی صورت میں نمایاں ہو گئیں۔ آٹومیشن پبلک سیکٹر کے بہت سے انتظامی معاملات بشمول حج اور ٹیکسیشن اور ساتھ ہی ساتھ سینیٹ اور صوبائی اور قومی اسمبلیوں کے انتظام میں کی جانے لگی۔ تاہم ایسے منصوبے اِکا دُکا ہی رہے اور پبلک سیکٹر کا کاروبار وعدوں اور جوش و خروش کے باوجود کبھی اس سطح پر نہ پہنچ پایا جہاں یہ آزاد اور منافع بخش ہو سکتا۔

دو اہم اور بڑے آٹومیشن سسٹم یعنی لینڈ ریکارڈز مینیجمنٹ اِنفارمیشن سسٹم، ایل آر ایم آئی ایس اور موٹر ٹرانسپورٹ مینیجمنٹ اِنفارمیشن سسٹم، ایمٹی ایم آئی ایس، پبلک سیکٹر کے سب سے بڑے پروگرامز کی صورت میں سامنے آئے۔ NetSol ان دونوں کی بولی کے لیے سب سے بڑا وینڈر بن گیا۔ موخر الذکر کے مُعاملے میں یہ پنجاب، پختونخوا، اسلام آباد اور آزاد جموں و کشمیر کے پورے علاقے پر چھا گیا۔

پبلک علاقے میں ایک اور اہم حل الیکٹرونک کریڈٹ انفورمیشن بیورو (ای سی آئی بی) تھا۔

سٹیٹ بنک آف پاکستان، کمپنی میں کام کرنے والے تمام کمرشل بنکوں کے لیے قرضوں کی نئی درخواستوں کی ایک مرکزی کمپیوٹرائزڈ نظام کے ڈیٹا بیس کے ذریعے جانچ کرانے کا خواہشمند تھا۔ NetSol کے ای سی آئی بی نے اسے بینکوں کو اپنے پاکستانی گاہکوں کی قرض کی تاریخ اور اعداد و شمار کو وصول کرنے اور انہیں اپڈیٹ کرنے کے قابل بنا دیا۔

ان پراجیکٹس کی بڑی قومی اہمیت کے باوجود، تاہم، NetSol پبلک سیکٹر کے کاروبار میں منافع بخش کارکردگی اور کاروبار کے حصول کی کوششوں میں چیلنجز کا سامان کرنے میں مصروف رہا۔ (ثبوت 6 میں مقامی اور برآمدی محاصل کے تقابلی چارٹ کو ملاحظہ کریں)۔ ایل آر ایم آئی ایس پراجیکٹ حکومت کی طرف سے ستائش و صلے کی پروا کیے بغیر کمپنی کے خطیر وسائل کا استعمال کرتے ہوئے کاروبار کو چلانے میں مصروف رہا۔ NetSol نے پنجاب میں، اس پروگرام کیا آخر کار اجرا کی اُمید پر، ایک کامیاب پراجیکٹ کی تکمیل کر ڈالی۔ وقت کے ساتھ ساتھ، یہ واضح ہو گیا کہ ان پراجیکٹس پر، اس بہت بڑے آٹومیشن کے پروگرام سے منسلک پیچیدگیوں اور خطرات کے پیش نظر بہت زیادہ وسائل کا استعمال ہو رہا ہے۔

NetSol ڈیفنس ڈویژن

ڈیفنس کے سیکٹر میں بھی NetSol کے تجربے کو ملا جلا دیا گیا تھا۔ اپنے ڈیفنس کے عملی تجربے کو قائم کرنے کے لیے اس نے اپنے اہم وسائل کو مختص کر دیا تھا۔ تاہم، آرمڈ فورسز آف پاکستان کے چند کامیاب آٹومیشن پاجیکٹس کے علاوہ، اس سیکٹر میں موجود آٹومیشن کی گنجائش کو پورا کرنے کے وعدے کو نبھا نہ سکا۔ آرمی کے ساتھ کاروبار کرنے میں پیچیدہ بندوبست شامل ہیں۔ بہت بڑے اور تکنیکی طور پر ترقی یافتہ پراجیکٹس اس میدان میں عالمی ترقی یافتہ لیڈرز سے اشتراک ذروری ہو جاتا ہے۔ تاہم، فیصلہ سازی میں پیچیدہ طریق کار کا دخل ہوتا ہے جو اس طرح کے بڑے کنٹرکٹ کے حصول میں غیر یقینی کیفیت پیدا کر دیتے ہیں۔

توسیع اور پیچیدگی

2005ء اور 2006ء کے درمیان، NetSol اپنے طور پر اور مشترکہ وینچرز اور ایکوزیشن،

دونوں کے ذریعہ وسیع ہوئی۔ اسکی سی کیو سسٹمز، میکیو اور سیٹا سسٹمز (ایک ایس اے پی پرٹنر) نے برطانیہ اور امریکہ میں ان کے وجود کو مضبوط کیا۔ ای آئی کی کامیابی کی حوصلہ افزائی سے NetSol دو نئے مشترکہ وینچرز میں داخل ہوئی، جن سے اس کی مارکیٹ کی پہنچ میں اضافہ ہوا اور بزنس ماڈل کی پیچیدگیاں بڑھ گئیں۔

ان مشترکہ وینچرز میں سے پہلا راسین انوویشن سینٹر پاکستان (آر آئی سی پی)، یو اے ای کے دھابی گروپ کے ساتھ تھا۔ یہ NetSol کی جگہ پر ایک ڈیولپمنٹ کی سہولت تھی جہاں موبائل کے ذریعے ادائیگی کے مسائل کا حل بنانا تھا۔ NetSol اور دھابی گروپ دونوں کو اس کاروبار سے بہت سی توقعات وابستہ تھیں لیکن یہ کبھی پراڈکٹ ڈیولپمنٹ کی سطح سے آگے نہیں بڑھ سکا۔ نتیجتاً دونوں کمپنیوں نے فیصلہ کیا کہ چونکہ بزنس قابل عمل نہیں لگ رہا تو اسے اپنی مدد آر آئی سی پی سے واپس لے لینی چاہیے۔ دوسرا مشترکہ وینچر سعودی عرب کے اتھیب گروپ کے ساتھ ریاض میں ایک سوفٹ انجینئرنگ کا ایکسی لینس سینٹر کا قیام تھا۔ اس کا مقصد مشرق وسطیٰ، افریقہ، اور وسطی ایشیا کے حصوں میں واقع پبلک اور پرائیویٹ سیکٹرز کو آئی ٹی سلیوشن اور خدمات مہیا کرنا تھا۔ NetSol کا اس جوائنٹ وینچر میں پچاس اعشاریہ ایک فی صد کے حصص تھے جبکہ اتھیب NetSol سعودی کمپنی کے بورڈ میں اتھیب کی اکثریتی نمائندگی رکھی گئی تھی۔

نشو و نما کی حکمت عملی پر مباحثہ

2010ء میں NetSol کمپنی کا شمار پاکستان کی سب سے زیادہ زرمبادلہ برآمد کرنے والی آئی ٹی کمپنیوں میں ہوتا تھا اور متعدد بار بہترین آجر اور سال میں سب سے زیادہ برآمدات کرنے والے ایوارڈز سمیت بہت سے ایوارڈز حاصل کر چکی تھی۔ NetSol کمپنی LeaseSoft پُروقار انداز میں APICTA ایوارڈ برائے بہترین مالیاتی پراڈکٹ بھی جیت چکی تھی۔ تاہم نجیب اور نعیم جنہوں نے امریکہ اور برطانیہ کے کئی ایک سرمایہ کاروں اور گاہکوں کا سامنا کیا ہے، نے محسوس کیا کہ NetSol کمپنی کی کامیابیاں عالمی منڈی کے تناظر میں کم ہیں۔ (سات، میں NetSol کا NASDAQ ڈیٹا ملاحظہ فرمائیں)۔ انہوں نے محسوس کیا کہ پندرہ سالوں میں ان کی کمپنی NetSol کو بہ نسبت معروف عالمی انفارمیشن ٹیکنالوجی کی کمپنیز

مثلاً SAP, InfoSys، اور Wipro کی نسبت زیادہ تیزی سے پھلنا پھولنا چاہیے تھا۔ نجیب اور نعیم کی یہ سہ ماہی میٹنگ تھی جو انہوں نے بذریعہ ٹیلی فون کانفرنس کی اور اس معاملہ پر سلیم سے تفصیلی گفتگو کی۔

نجیب کا خیال ہے کہ حالیہ عالمی کاروباری منڈی کی تاریخ میں سخت چیلنجز میں NetSol کمپنی بتدریج نام پیدا کر رہی ہے۔ ہمارا کاروبار عالمی سطح پر مالی اور آٹو صنعتکاری سے منسلک ہے اور حالیہ عالمی معاشی بحران کے نتیجہ میں ان دونوں صنعتوں کو سخت نقصان پہنچا ہے۔ ان دشوار حالات میں NetSol کو اپنے اخراجات کم کرنے اور ملازمین کی چھانٹی کرنے سمیت کئی اور مشکل اور سخت فیصلے کرنا پڑے ہیں۔ خوش قسمتی سے ہم نے اپنے اخراجات کو مصنوعات کی ترقی اور منڈی کی تحقیق پر صرف کیا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ عالمی معاشی بحران کے باوجود NetSol کے گاہکوں میں کوئی کمی نہیں ہوئی اور ہم نے اپنے صارفین کو عالمی معیار کی مصنوعات اور خدمات بہم پہنچانا جاری رکھا ہوا ہے۔

تاہم، بقا کی اس جنگ نے ہمیں یہ دکھایا ہے کہ ہمیں کچھ مشکل فیصلے لینے ہوں گے۔ ہم اپنی کمپنی کی ترقی زیادہ بڑھانے کے لیے کوشش نہ کرنے کے متحمل نہیں ہو سکے۔ درحقیقت، سرمایہ کاروں کو ہماری کمپنی جیسی اچھی ساکھ کی حامل کمپنی کو زیادہ تیز ترقی کرنے کی توقع ہے۔ سوال یہ ہے کہ کیا ہماری موجودہ کوششیں کافی ہیں یا ہمیں سنجیدگی سے NFS جیسی دوسری خدمات مہیا کرنے والے نئے مواقع یا کاروبار کے لیے غور وغوض کرنا چاہیے؟

دوسری طرف، سلیم نے یہ محسوس کیا کہ NetSol کو اپنے بنیادی کاروبار یعنی عالمی لیزنگ اور مالیاتی صنعتوں کے لیے کاروباری حل فراہم کرنے پر مکمل توجہ دینے سے بہتر آمدن ہوگی۔ ہمارے پہلے گاہک سے لے کر اب تک، ہم نے اس منافع بخش مارکیٹ میں مرسیڈیز بینز جیسی نفع بخش کمپنیوں کو کاروباری حل فراہم کرتے ہوئے ترقی کی ہے۔ ابتدا میں مارکیٹ میں ہمارے لیے کوئی قابل ذکر مقابلہ نہ تھا کیوں کہ ہمارے گاہکوں کے لیے ایک جھنجلک نظام، گھر پر بنانے یا ہم سے خریدنے کے علاوہ کوئی دوسرا راستہ نہ تھا۔ ہمارے اب بہت سے کاروباری حریف ہیں لیکن وہ سب علاقائی سطح تک مرتکز ہیں۔ ہم وہ واحد کمپنی ہیں جو کہ پوری دنیا میں اپنا مقام رکھتی ہے اور ہمارا حال پوری دنیا حتیٰ کہ چین کی بنائی ہوئی اشیاء سے لے کر سعودی عرب کی مارکیٹ میں شریعت کے مطابق مارکیٹوں کی مخصوص ضروریات کو پورا کرنے کے لیے مکمل طور پر تیار اور ہشاش بشاش ہے۔ اس کے علاوہ، ہم اپنے روایتی کاروبار جیسے کہ آٹو

فنانس اور لیزنگ کے ساتھ ساتھ دوسرے کاروباری حلقوں کو بھی پیش کرنے کے لیے تیار ہیں۔ دوسری طرح کی سرمایہ کاری جس میں اُدھار دینا اور بڑے کاروبار کے لیے سرمایہ لگانا شامل ہے، کو اچھی طرح وقت دیا جا سکتا ہے۔ ہم پہلے ہی چین میں بہت بڑی سرمایہ کاری کر رہے ہیں جہاں سے ہمیں تیزی کے ساتھ ترقی کی امید ہے۔ اس کے ساتھ ساتھ ہم شمالی امریکہ میں بھی اپنا مقام بنانے کی کوشش میں مصروف ہیں۔ میں یہ دیکھ سکتا ہوں کہ آئندہ آنے والے چند سالوں میں ان علاقوں اور مارکیٹوں کو ہماری مکمل توجہ درکار ہوگی۔ چین دس فیصد سالانہ کے حساب سے ترقی کر رہا ہے۔ دوسری جانب شمالی امریکہ میں دس کھرب ڈالر سالانہ کے حساب سے تجارت میں سرمایہ کاری ہو رہی ہے جس کے پچپن فیصد حصہ میں قرضوں، لیزنگ اور دوسرے طریقوں سے سرمایہ کاری ہونا شامل ہے۔ بہت بڑی خودکار صنعتی پیداوار کے باوجود بہت سی سرمایہ کاری موروثی طرز سسٹم پر چل رہی ہے جس کی وجہ سے مستقبل میں بہت بڑی تبدیلی درکار ہوگی۔ اگلے دو سالوں میں ہمیں اپنے آپ کو اس مقام پر پہنچانا ہوگا کہ اس تبدیلی کے مطالبے کو پورا کر سکیں۔ اس کے لیے ہمیں پہلے ہی بہت سے ذرائع درکار ہیں اور ہمیں اس بات کا یقین کرنا ہے کہ ہم اس صنعت پر مکمل توجہ دیتے رہیں۔

آخر کار نجیب اور نعیم دونوں نے اتفاق کیا کہ NFS کے ذریعہ آمدنی بڑھانے کے سنہری مواقع موجود تھے کیوں کہ یہ محدود مارکیٹ تھی اور لمبے عرصہ کے لیے کمپنی کی بڑھوتری اور ترقی کے لیے نئے فیلڈز میں سرمایہ کاری کی اشد ضرورت ہوتی ہے۔

نجیب نے وضاحت کی کہ کاروبار میں بہت سے ایسے حصے اور نئے راستے ہوتے ہیں جن کو NFS کے ذریعے مزید کھنگالا جا سکتا ہے جیسے کہ ہم اپنے آپ کو لیزنگ کے کاروبار سے آگے لے کر جائیں۔ تاہم کیا ہمیں بزنس کے تمام احاطوں کا احاطہ کرنے کی کوشش کرنی چاہیے یا ہمیں دیگر کاروباری فیلڈز میں اپنی قابلیت کو بڑھانا چاہیے؟ CMMI لیول پانچ کمپنی کی طرح ہم دنیا کی بہترین آئی۔ٹی کمپنیز کے درمیان ہیں۔ سب سے بڑھ کر یہ کہ گلوبل (صنعتکار) کھلاڑیوں پر ہمیں سب سے بڑا فائدہ یہ حاصل ہے کہ ہمارے عالمی سطح پر موجود ترسیلی مراکز کا محل وقوع اور حدود اربعہ ایسا ہے کہ جہاں پر ترقی یافتہ دنیا کے مقابلہ میں ہمیں اپنا کاروبار چھ سے سات گنا سستا پڑتا ہے۔ چونکہ ہمارے انتظامی معاملات وقت کے ساتھ ساتھ بہتر ہوئے ہیں، اس لیے ہمارے پاس نئے کاروبار کو ترقی دینے کے تمام تکنیکی اور انتظامی

وسائل ابھی سے موجود ہیں تو پھر آخر کیوں ہمیں آرام پرستی اور قدامت پسندی کا دامن تھامتے ہوئے NFS بنیادوں پر حکمت عملی سے چیچڑ کی طرح چمٹے رہنا چاہیے اور M&A کی بنیاد پر ترقی کی حکمت عملی کا آغاز نہیں کرنا چاہیے؟ ہم اپنے بنیادی کاروبار کو کبھی بھی خطرے میں نہیں ڈالیں گے، لیکن یہ بھی غلط نہیں ہے کہ یہی وقت ہے کہ ہم آرام پرستی سے باہر نکلیں۔ نتیجہ یہ نکلا کہ سلیم اور اس کے بھائی کے خیالات کے درمیان جو فرق ہے وہ صرف کاروبار کی ترقی، اسکی وسعت کی حد اور وقت پر تھا۔ سلیم کے پاس NFS کے علاوہ دیگر کاروباری علاقوں کو تجربہ ہے لیکن اُس نے دانستہ ان سرگرمیوں

کو محدود رکھا جہاں پر بنیادی کاروبار پر سے توجہ منتشر ہو جائے۔ چنانچہ عوامی ادارے اور آئی۔ٹی کمپنیاں NetSols میں سرمایہ کاری کرنا جاری رکھے ہوئے ہیں۔ لیکن اتنی ترقی نہیں کر سکے کہ وہ وسائل پر NFS کی گرفت کو کمزور کر سکیں۔ اس کا خیال ہے کہ دوسرے کاروبار کی ترقی ایک مخصوص وقت میں ہو گی اور کاروبار پر حد سے زیادہ نظریں جمانے سے کاروبار کا ڈھانچہ بتدریج نامحسوس طریقے سے زمین بوس ہونا شروع ہو سکتا ہے جو کسی بھی کمپنی کی ساکھ بنانے کے لیے ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتا ہے۔ جبکہ دوسری طرف نجیب اور نعیم کا خیال ہے کہ کمپنی پہلے ہی بہت انتظار کر چکی ہے۔ تمام تر انفراسٹرکچر، معیار اور انسانی وسائل کے باوجود کمپنی اس جگہ پر نہیں پہنچی جہاں پر InfoSys اور SAP جیسی عالمی کمپنیاں ترقی کر چکی ہیں۔

بقول نجیب غوری میری ترجیح ترقی کی اس حکمت عملی پر چلنے کی ہو گی جو NFS میں دونوں نامیاتی ترقی اور دوسری پیشکشوں کے حصول اور آمدن میں تیز رفتاری کے ساتھ اضافہ کرے۔ اس طرح ایک طرف ہمیں نئی مارکیٹ مثلاً چین، بنکاک اور امریکہ میں اپنا سرمایہ لگانا جاری رکھنا چاہیے اور ساتھ ہی ساتھ دوسرے علاقائی مقامات میں ترقی کے لیے اپنی کمپنی کے دائرہ کار کو وسعت دینی ہو گی جیسا کہ چین کر رہا ہے۔ دوسری طرف ہمیں نئے کاروبار کا گہری نظر سے جائزہ لینا ہو گا جو ہماری ترقی کے مواقع پیدا کر سکے۔ یہ نئے کاروبار ہمیں عالمی معاشی صنعت تک لے جانے میں اہم کردار ادا کر سکتے ہیں۔ اسطرح ہم نئے گاہکوں اور مارکیٹ کے نئے طبقات تک رسائی حاصل کرنے میں جلد کامیاب ہو جائیں گے۔ تاہم، سلیم چاہتا ہے کہ ہم اپنے موجودہ NFS بزنس پر توجہ دینے کے عمل کو بغیر کسی رکاوٹ کے جاری رکھیں۔ سلیم کی سوچ بھی قابل توجہ اور قابل غور ہے کہ جہاں پر ہم نے سرمایہ کاری کی ہوئی ہے، وہیں پر

زیادہ توجہ اور لگن سے کام کرنا چاہیے۔ سلیم نے اس نکتہ کی طرف اشارہ بھی سولہ آنے ٹھیک کیا ہے کہ ہمارا حصول کا تجربہ زل مل گیا ہے، لیکن میرا خیال ہے کہ ہمارے پاس وافر تجربہ ہے اس لیے ہم اب اس جگہ پر پہنچ چکے ہیں کہ اپنے حصول کے تجربہ کو منظم کر کے گراں قدر ترقی کر سکیں۔ یہاں پر کئی ایسی کمپنیاں ہیں جن کی رسائی نہ تو حکومتی سطح تک ہے اور نہ ہی موثر معیار کے انسانی وسائل رکھتی ہیں لیکن پھر بھی وہ مشکل اقتصادی حالات میں اپنی جدوجہد کو جاری رکھے ہوئے ہیں۔ ہم یہ دونوں عناصر فراہم کر سکتے ہیں اگر ہم نے مزید انتظار کیا تو ہمارے پاس اچھی کمپنیوں سے مناسب قیمت پر لین دین کا موقع ضائع ہو جائے گا۔ ہمارا تجربہ بتاتا ہے کہ ہم نے اچھی منصوبہ بندی نہیں کی اور اب ہم مصنوعات، مارکیٹنگ، سیلز اور تنظیمی امور بارے پہلے ہی سے ٹھوس اور جامع منصوبہ بندی کریں گے۔

سلیم نے حکمت عملی موضوع پر تبادلہ خیال کرتے ہوئے کہا کہ ہمیں اگلے تین سالوں میں مارکیٹنگ اور سیلز کی صلاحیت کو ترقی دیتے ہوئے NFS پر توجہ مرکوز کرنی چاہیے تا کہ اگلے تین سال تک ہم اپنے گاہکوں کی کثیر تعداد کو ہینڈل کر سکیں۔ یہ عمل تین سال میں ہماری ستر ملین ڈالر آمدن لے گا۔ بعد ازاں ہم تیز ترین ترقی کو چھو سکتے ہیں اور اگلے ایک دو سالوں میں ایک سو ملین ڈالر ہدف تک پہنچ سکتے ہیں۔ ہمیں اپنی تمام تر توجہ اپنے ادارے کی وسعت پر مرکوز کرنی چاہیے۔ میں نے بہت سی ایسی کمپنیاں دیکھی ہیں جو محض اس وجہ سے تباہ ہو گئیں کہ انہوں نے اپنی توجہ ایسے بڑے بڑے منصوبوں پر دینی شروع کر دی تھی جس کے لیے ابھی وہ تیار ہی نہیں ہوئی تھیں۔ SAP نے پندرہ سال تک اپنی تمام تر توجہ صرف ایک پراڈکٹ پر دی اور پھر کہیں جا کر دیگر پراڈکٹس کو بروئے غور لائی۔ دوسرے فیلڈز میں جانے سے قبل یہ لازم ہے کہ ہم قرضوں میں اپنی ساکھ قائم کریں اور NetSol کی طرح قرضہ لے کر آگے بڑھیں۔ لیکن میں خود حیران ہوں کہ کہیں میں قدامت پسند اور وہمی تو نہیں بن رہا۔

نجیب نے اپنے خیالات کو مزید جارحانہ انداز میں سموتے ہوئے کہا کہ مجھے یقین ہے کہ اگر M&A کی خدمات کو جوش و خروش سے حاصل کر لیں تو ہم تین سالوں میں ایک سو ملین ڈالر آمدن حاصل کر سکتے ہیں۔ اس میں تیس ملین ہم اپنے اخراجات میں سے اور ستر ملین ڈالر NFS سے شامل کر سکتے ہیں۔ اگر NFS کی آمدن تیزی سے مل جائے تو ہم اس کے لیے بہت جلد وسائل حاصل کرنے میں کامیاب ہو سکتے ہیں۔ یہاں پر ایک بھی ایسی کمپنی نہیں ہے جو صرف ایک ہی چیز تیار کرتی ہو۔ تمام کمپنیاں

کئی ایک مصنوعات پر توجہ دے رہی ہیں ۔ میں نے پاکستان کی ایک سافٹ ویئر کمپنی دیکھی ہے جس نے روایت پرستی اپنائی رکھی اور نئے فیلڈز کو اپنانے کے مواقع ضائع کیے، جبکہ یہی کمپنی Y2K بزنس بہترین طریقے سے چلا رہی تھی ۔ جب اس نے گروی کے کاروبار کو ترقی دی تو مالیاتی بحران نے اسے سخت نقصان پہنچایا ۔ یہ ضروری ہے کہ صرف ایک ہی پراڈکٹ پر انحصار نہ کیا جائے ۔ ہم بینکنگ، کریڈٹ اور گروی کے کاروبار اپنے موجودہ مالی حالات کے اندر رہتے ہوئے بخوبی سنبھال سکتے ہیں ۔ اسطرح چند سالوں میں ہم سرمایہ کاروں کو اپنی ترقی دکھانے کے قابل ہو جائیں گے اور اگلے پانچ سالوں تک مزید ترقی کی سیڑھیاں چڑھنے کے مواقع حاصل کر سکیں گے ۔ یقیناً ہم دوسرے ذرائع کو استعمال کرتے ہوئے NFS کی کامیابی کو خطرے میں بھی نہیں ڈال سکتے ۔

NetSol اپنی تمام سماجی ذمہ داریوں کو بہت سنجیدگی سے لیتی ہے ۔ ہم NetSol کے لیے پاکستان کے ہزاروں نوجوانوں اور دیگر ایسی تنظیموں میں کام کرنے والے افراد بھرتی کر کے پاکستان میں نوجوانوں کے مستقبل کا حصہ بننا چاہتے ہیں ۔ ہم نے پاکستان میں تین سے چار ہزار تک عملہ کی بھرتی کے لیے کام پہلے ہی سے شروع کر رکھا ہے ۔ مجھے یقین ہے کہ کاروبار میں ابلاغ اور مصنوعات کے بڑھنے سے بھی اس مقصد کو حاصل کر لیا جائے گا ۔ مسلسل ترقی ہمیں انسانی وسائل کو متوجہ کرنے کے لیے اہم کردار ادا کرے گی ۔ یہ سارا عمل ہمیں غلط مصنوعات اور مارکیٹ کے خطرات سے بچنے کے لیے مدد دے گا ۔

ترقی کی حکمت عملی پر اتفاق : بحث کو قرارداد کی شکل دینے کی ضرورت

عمر نے جس طرح کام کے بارے میں مسائل سامنے رکھے ہیں کہ سلیم غوری نے سجاد کے سامنے اُسے یہ کام دیا تو بحث کا ایک اور پہلو سامنے آیا ہے ۔ سجاد کے مطابق ایک ہی چیز کی تیاری NetSol کو مزید خطرے میں ڈال دے گی ۔ اس کا خیال ہے کہ چین میں اگرچہ ابتدائی منصوبہ بندی کے مواقع نہیں تھے کہ منافع بخش سطح کو چھوا جا سکتا لیکن پھر بھی مجموعی طور پر چین میں سرمایہ کاری کا فیصلہ ایک بہترین فیصلہ تھا ۔

اگرچہ تھائی لینڈ نے ہمیں بھی پیش رفت مہیا کی لیکن اصل میں یہ چین ہی ہے جس نے

ہمارے لیے بڑی مارکیٹ تشکیل کی ۔ مرسیڈیز بینز کے لیے تھائی لینڈ بہت چھوٹی مارکیٹ تھا کیوں کہ وہاں پر کاروں کی مارکیٹ اور لیزنگ سسٹم کے تحت بیچنے کا انتخاب بہت محدود تھا ۔ تاہم چین قدرے مختلف تھا ۔ سن دو ہزار پانچ کے نزدیک، چین نے اثاثہ جات اور لیز پر کام کرنا شروع کیا ۔ مرسیڈیز بینز شروع میں کمپنی کی ضروریات کے لیے جبکہ Phoenix چین کی مارکیٹ کے لیے سمجھی گئی تھی ۔ ان کو لیز سافٹ کو فروخت کرنے کے لیے ہم نے قیمت کے ایک چوتھائی کا فیصلہ کیا جو کہ ہمارے لیے ایک اہم قدم تھا ۔ کیوں کہ ہم نے فیصلہ کیا ہوا ہے کہ ہم عالمی سطح پر کمپنیوں کا مقابلہ اپنی پراڈکٹ کی پائیداری اور مضبوطی سے کریں گے نہ کہ قیمت پر ۔

چین میں مرسیڈیز بینز مالیاتی ڈویژن کے لیز سافٹ لاگو کرنے کا ایک معاہدہ جیتا ہوا ہے ۔ لیز سافٹ اب چائنا ریڈی تھا ۔ اگلے چند سالوں کے دوران چین میں دوسری معروف آٹو کمپنیوں کے ساتھ لیز سافٹ کا نفاذ کر دیا گیا اور تب تک NetSol اس میدان میں معروف ادارہ کی حیثیت اختیار کر گیا ۔

سجاد کا خیال ہے کہ چونکہ NetSol سعودی عرب کے بزنس گروپ کے ساتھ ایک مشترکہ معاہدہ پہلے ہی سرے رکھتی ہے، اس لیے مشرق وسطیٰ کے تیل کی دولت ایک اور موقع فراہم کرتی ہے ۔ کمپنی اب چین اور مشرق وسطیٰ دونوں میں اپنے کاروبار کو وسعت اور ترقی دینے کی جگہ پر پہنچ چکی تھی ۔ سجاد نے NetSol کے لیے دستیاب مواقع کی تفصیل بیان کرتے ہوئے کہا کہ آئی ۔ ٹی سروسز بہترین مواقع فراہم کرتی ہیں ۔ حال ہی میں دفاعی اور انفارمیشن سیکورٹی کے ایک معروف ادارے کی جانب سے ہم ایک ملین ڈالر کے منصوبہ میں بطور الحاق پارٹنر منتخب ہوئے ہیں ۔ ہم خود زیادہ پر اعتماد نہیں تھے لیکن یہ کمپنی ہماری صلاحیتوں سے اس قدر زیادہ مرغوب تھی کہ اس کی خواہش تھی کہ دنیا بھر میں ایسے منصوبوں میں ان کے ساتھ ہماری کمپنی بھی بولی میں حصہ لے ۔

اس سے قبل ہم نے مختلف فیلڈز میں اپنی پراڈکٹس بنانے کی کوشش کی ہوئی ہے ۔ بینکنگ پراڈکٹس کو ترقی دینے کی ہماری کوششیں کامیاب نہ ہوئیں لیکن ہم نے غلطیوں سے سیکھا ہے اور وقت کے ساتھ ساتھ بہتری آئی ہے ۔

موجودہ وقت میں مشرق وسطیٰ میں ٹیلی کام صارفین کے لیے ہم ایک اہم رسد کے نظام کی فراہمی کے عمل میں مصروف ہیں، اس صورت میں ہم ایسے منصوبوں میں داخل ہو گئے ہیں جو مہارت کا

میدان تو نہیں تھے لیکن ہماری مضبوط نظام کی ترقی کی اہلیت کی وجہ سے کامیاب ہو گئے ہیں۔ہم نے سرچ انجن ٹیکنالوجی کو بھی ترقی دی ہے تا کہ S A P طرح کے بزنس سے مطابقت پیدا ہو۔

میرا خیال ہے کہ لیزنگ، فنانس اور قرضے کا کاروبار ایک مخصوص حد تک بڑھ سکتا ہے اور پھر یہ سست ہونا شروع ہو جائے گا۔شاید مارکیٹ اور ٹیکنالوجی میں کوئی تبدیلی ہوتی ہے۔یہ ایک محدود موقع ہے۔لیکن اگر ہم انفارمیشن ٹیکنالوجی، دفاع اور دیگر سروسز پر توجہ دیں گے تو یہ مواقع محدود ہی ہوں گے۔

پاکستان میں زمین کے ریکارڈ کے مواقع اکیلے ہی دس لاکھ ڈالر کی مالیت کے ہیں۔اگر ہم ایسے بڑے منصوبوں میں سے ایک بھی منصوبہ حاصل کر لیں تو ہم ایک منفرد کمپنی بن جائیں گے کُلی طور پر ایک مختلف اور منفرد کمپنی۔بہر حال شاید یہ وقت اور حالات ہی بتائیں گے کہ NetSol کہاں پر جاتی ہے۔

سلیم جانتا ہے کہ اسے NFS کے لیے اپنے منصوبہ کو آگے بڑھانے کے لیے بورڈ کی مکمل حمایت کی ضرورت ہے۔تاہم اگر بورڈ نے کسی اور متبادل حکمت عملی کی حمایت کرنے کا فیصلہ کر لیا تو اس صورت میں اُسے NFS کے لیے وسائل کی تقسیم کو اگر مگر کے ساتھ قبول کرتے ہوئے اپنے نظریہ میں تبدیلی کی ضرورت پڑے گی۔اس لیے وہ نائب صدر کی حکمت عملی کے انتظار میں تھا۔وہ حیران تھا کہ اگر نائب صدر نے اس سے اپنے کاروبار کے اہم پہلوؤں پر سابقہ سالوں کی وساطت سے تجزیہ پوچھ لیا تو کیا ہوگا۔اس نے سوچا کہ اس کے لیے پوچھ گچھ کی ضرورت پڑے گی اور اس کے لیے سوالات مرتب کرنے کی ضرورت ہوگی کہ اسے کمپنی کی کامیابی پر مکمل یقین ہے۔

1۔کیا کمپنی کو انفارمیشن ٹیکنالوجی اور انفارمیشن پراڈکٹس کا حصہ بننے سے روکنے کے خیال میں وہ درست ہے؟اس کا ہمیشہ سے یہ خیال رہا ہے کہ انفارمیشن ٹکنالوجی کی سروسز مہیا

کرنے میں بہت تھوڑا فائدہ ہے۔وہ نہیں چاہتا کہ اس کی کمپنی مغربی کمپنیوں کے لیے کم اہم اور نچلا بزنس کا حصہ بن کر آئی۔ٹی مزدور بن جائے۔

2۔کیا CMMI level 5 میں بہت زیادہ سرمایہ کاری کے خیال میں وہ درست تھا؟ سب سے بڑھ کر، کیا CMMI level 5 کی طرح NetSol مناسب طریقے سے اپنا اثر و رسوخ بنا پا رہی ہے؟

3۔کیا اسے NetSol کے بنیادی کاروبار کو سپورٹ کرنا جاری رکھنا چاہیے؟ اُسے پاکستان میں ای۔گورننس اور صنعتی صلاحیت پر ہمیشہ سے اعتماد رہا تھا لیکن سال کے دوران NetSol کو اپنے منافع

اور لوکل سطح پر بزنس کو بڑھانے میں سخت ناکامی کا سامنا کرنا پڑا تھا۔

4۔کیا NetSol کو عالمی ترسیل کے مرکز کے طور پر لاہور شہر کے انتخاب کو برقرار رکھنا چاہیے؟ بہترین انتظامی ڈھانچہ اور کم قیمت وسائل کے باوجود لاہور آج بھی جغرافیائی اور سیاسی ماحول کی وجہ سے اتھل پتھل رہتا ہے۔

5۔کیا فنانس اور لیز کی صنعت پر توجہ مرکوز کرنے کی NetSol کو اجازت دے دینی چاہیے؟ اس کا ہمیشہ سے یہ خیال تھا کہ اس صنعت میں ترقی کر کے عالمی صنعتی تک پہنچا جا سکتا ہے اور اس وجہ سے NetSol کو اپنے وسائل کو پھیلا کر کئی نئے کاروباری علاقوں پر توجہ دینی ترک کر دینی چاہیے۔

سلیم ان سوالات پر حیران تھا اور سوچا کہ معلوم نہیں عُمر کا مشورہ کیا ہوگا؟ کیا یہی وہ وقت تھا کہ NetSol کے کاروبار کے لیے ایک نئی شفٹ تیار کی جائے اور مختلف شراکت داروں، مارکیٹس اور نئی پراڈکٹس پر توجہ دے؟ یا پھر کمپنی اپنی موجودہ حالت پر صبر شکر کا دامن تھام کر مارکیٹ کو بغور دیکھے اور دیکھو اور انتظار کرو کی پالیسی کو اپنائے؟ فیصلہ اب ہونے ہی والا ہے۔

312

311

156